

Ein Beitrag zur Frage des internationalen Reallohnvergleichs

DISSERTATION

vorgelegt der RECHTS- und WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTLICHEN
FAKULTÄT der JOHANNES-GUTENBERG-UNIVERSITÄT in MAINZ
zur Erlangung des Grades eines Doktors der Staatswissenschaften
(Doctor rer. pol.)

von

Diplom - Volkswirt

Hans Joachim Etzold

Giessen

1962

Ein Beitrag zur Frage des internationalen Reallohnvergleichs

D I S S E R T A T I O N

vorgelegt der RECHTS- und WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTLICHEN
FAKULTÄT der JOHANNES-GUTENBERG-UNIVERSITÄT in MAINZ
zur Erlangung des Grades eines Doktors der Staatswissenschaften
(Doctor rer. pol.)



von

Diplom - Volkswirt
Hans Joachim Etzold
Giessen

Erster Berichterstatter: Professor Dr. Werner Bosch

Zweiter Berichterstatter: Professor Dr. Antonio Montaner

Tag der mündlichen Prüfung: 1. Juni 1962



Bei dieser Gelegenheit wurde ich ersucht, die
Betreffenden zu informieren, dass sie sich
bei der Polizei melden und einen
Bescheid einholen müssen, um die
die Polizei

M e i n e n E l t e r n

Besonders hier möchte ich meine
tätige Teilnahme an der Arbeit
bei der Polizei erwähnen, um die
Arbeit der Polizei zu unterstützen
und die Polizei zu unterstützen.



Digitized by the Internet Archive
in 2026

VORWORT

DER WEG VON DER UNIVERSITÄT ZUR FELDARBEIT

Einleitung

Ein Weg von der Universität zur Feldarbeit

1. Die Bedeutung der Feldarbeit für die Biologie

2. Die Bedeutung der Lehre

3. Die Bedeutung der Arbeit für die Biologie

4. Die Bedeutung der Arbeit für die Biologie

Das Thema der Dissertation wurde im Frühjahr 1959 mit Herrn Privatdozent Dr. Fritz B e l o w abgesprochen. Herr Dr. B e l o w kam wenig später durch einen tragischen Unglücksfall ums Leben. Er gab mir den Mut, die Untersuchung zu beginnen.

Besonderen Dank schulde ich meinem verehrten Lehrer, Herrn Professor Dr. Werner B o s c h. Er hat die Arbeit mit richtungweisenden Anregungen und verständnisvoller Hilfsbereitschaft gefördert.

5. Die Bedeutung der Arbeit für die Biologie

6. Die Bedeutung der Arbeit für die Biologie

7. Die Bedeutung der Arbeit für die Biologie

8. Die Bedeutung der Arbeit für die Biologie

9. Die Bedeutung der Arbeit für die Biologie

10. Die Bedeutung der Arbeit für die Biologie

11. Die Bedeutung der Arbeit für die Biologie

12. Die Bedeutung der Arbeit für die Biologie

13. Die Bedeutung der Arbeit für die Biologie

14. Die Bedeutung der Arbeit für die Biologie

5. Zusammenfassung

EIN BEITRAG

ZUR FRAGE DES INTERNATIONALEN REALLOHNVERGLEICHES

Seite:

I. Einleitung	I
II. Zur Frage des internationalen Reallohnvergleichs	1
A. Grundbegriffe und Grundvoraussetzungen des internationalen Reallohnvergleichs	3
B. Die Bewertung des Lohnes	6
C. Grundsätzliches zur Technik des statistischen Messens	11
III. Arten und Methoden des internationalen Vergleichs im Bereich der Lebenshaltung	14
A. Die verschiedenen Arten und Methoden der Vergleiche	14
1. Der Lebensniveauvergleich	16
2. Der Kaufkraftvergleich	20
a. Der Vergleich gleichartiger Warenkörbe	27
b. Der gekreuzte Vergleich von Warenkörben	28
c. Der Vergleich ungleichartiger, aber gleichwertiger Warenkörbe	31
d. Der Kalorienvergleich	34
3. Der Einkommensvergleich	36
4. Der Reallohnvergleich	37
a. Der Reallohnvergleich durch Multiplikation von Paritäten	38
aa. Der Reallohnvergleich der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl	41
ab. Der Vergleich der Lebenshaltungskosten und Reallohne in den Hauptstädten der Nordischen Länder	43
b. Reallohnvergleiche unter Verwendung anderer Maßstäbe und Ausdrucksmittel	45
ba. Der Warenkorb als Messmodell und Ausdrucksmittel	45
bb. Das Existenzminimum als Maßstab	47
bc. Versuch einer Berücksichtigung der Zeit	49
bd. Ein Reallohnvergleich mit ökonomischen Mitteln	50
be. Der Soziale Standort-Vergleich	53
B. Zusammenfassung	56

IV. Die Währungseinheit als Ausdrucksmittel im Vergleich	57
A. Die Währungseinheit als Ausdrucksmittel im Kaufkraftvergleich	57
B. Die Währungseinheit als Ausdrucksmittel im Reallohnvergleich	61
V. Möglichkeiten zur Messung des Befriedigungsgrades	67
A. Zur Vergleichbarkeit von Bewertungsskalen	67
B. Erscheinungsformen und Bestimmungsgründe der optimalen Kombination	90
C. Die Bedürfnisstruktur	95
D. Theoretische Konstruktion eines international gültigen Messmodells	102
E. Optimale Güterkombination (Sättigungsmenge), Verbrauchsnorm und Bewertungsnorm in der entwickelten Volkswirtschaft	107
F. Die Rolle der Zeit in der Reallohnbewertung	113
1. Arbeitszeit und Entwicklung der Volkswirtschaft	113
2. Die Rolle der Arbeitszeit in der subjektiven Bewertung des Arbeitnehmers	119
VI. Verfahrensvorschlag	124
A. Vorbedingungen und Vorarbeiten	124
B. Vorschlag einer Vergleichsmethode, die die erarbeiteten Erkenntnisse berücksichtigt	129
C. Die Leistungsfähigkeit des neuen Verfahrens	136
Zusammenfassung	140

I. Einleitung

Im Zuge der politischen und wirtschaftlichen Entwicklungen der letzten Zeit haben Vergleiche auf dem Gebiet der Lebenshaltung zunehmende Bedeutung gewonnen. Das Interesse richtet sich dabei vornehmlich auf die Fragen nach der Kaufkraft von Währungseinheiten und nach dem Lebensniveau von Arbeitnehmern. Dabei hat man, was die Messung des Lebensniveaus von Arbeitnehmern anlangt, bis heute weder einen genauen Masstab noch ein eindeutiges Ausdrucksmittel finden können.

Bei der Überprüfung der Ergebnisse bisheriger Vergleiche stösst man auf manches Fragwürdige. Taucht man unter die glatte Oberfläche statistischer Zahlen hinab, so bietet sich eine Fülle unbefriedigender Einzellösungen. Das ist umso weniger verständlich, als die allgemeine Entwicklung in den letzten Jahren dem Vorhaben internationaler Vergleiche entgegengekommen ist. Die Entfernungen sind kleiner geworden. Die Bedürfnisse haben sich vervielfältigt, haben sich aber in erstaunlichem Masse vereinheitlicht. Die Leitideen der Massen in bezug auf das Lebensniveau sind sich heute in vielen Ländern ähnlich. Fast überall werden die gleichen Dinge als Symbole des Wohlstandes angesehen. Die Regelmässigkeiten des Verbrauchs sind heute besser bekannt.

Es entstehen daher Zweifel, ob man bei den bisherigen Messungen adäquate Masstäbe verwendet und bei Vergleichen Vergleichbares verglichen hat.

Die Wissenschaft sollte sich mit diesem Zustand nicht abfinden. Solange die mit Messung und Vergleich von Kaufkraft und Lebensniveau zusammenhängenden Fragen nicht in der Weise beantwortet sind, dass eine weitere Beschäftigung mit ihnen keine zusätzlichen Ergebnisse mehr zeitigen kann, müssen sie immer wieder durchdacht werden.

Auf dem Gebiete des Lebensniveauvergleichs hat besonders der Reallohnvergleich Bedeutung erlangt.

Die vorliegende Untersuchung will den Fragenkreis des Reallohnvergleichs vor allem theoretisch durchforschen. Sie kann sich daher nicht in erster Linie an den Möglichkeiten der praktischen Durchführbarkeit des Vergleichs orientieren. Der Einzelne, dem der statistische Apparat einer Organisation nicht zur Verfügung steht, ist heute kaum mehr in der Lage, die mannigfachen Kompromisse, die bei der Durchführung eines solchen Vorhabens geschlossen werden müssen, in seine Berechnungen einzubeziehen.

Es soll versucht werden, das Verfahren eines in allen Teilen wissenschaftlich einwandfreien, internationalen Reallohnvergleichs zu erarbeiten. Hierfür sind gültige Maßstäbe und Ausdrucksmittel zu suchen und ihre Anwendung zu begründen.

II. Zur Frage des internationalen Reallohnvergleichs

Der internationale Reallohnvergleich¹⁾ soll zeigen, welche Nutzenmenge dem Lohnempfänger in den Vergleichsländern durch seinen Lohn jeweils zufließt. Der Lohn wird überwiegend in Währungseinheiten gezahlt. Mit ihnen erwirbt der Lohnempfänger Bedürfnisbefriedigungsmittel, Güter.

Der Begriff Nutzenmenge erweckt Vorstellungen vom Vorhandensein messbarer Quantitäten von Nutzen, der als das durch die verwendeten Mittel hervorgerufene Befriedigungserlebnis verstanden wird.

Die Reallohnhöhe wird in Einheiten des jeweils verwendeten Ausdrucksmittels, meist in Währungseinheiten, angegeben. Unter den obenbezeichneten Voraussetzungen erheben diese Einheiten Anspruch darauf, interpersonal gültige, gleichwertige Nutzenmengen zu sein.²⁾ Alle bisher durchgeführten Reallohnvergleiche unterstellen das mehr oder weniger stillschweigend, ja sie beruhen überhaupt auf dieser Unterstellung, obwohl die moderne Volkswirtschaftslehre seit Pareto die Möglichkeit interpersonaler Nutzenvergleiche überwiegend bezweifelt.³⁾

Gerade an der Unbestimmbarkeit der Nutzenmenge, die der Genuss eines Gutes oder einer Gütergesamtheit bei verschiedenen Individuen gleicher oder verschiedener Volkszugehörigkeit hervorruft,⁴⁾ scheitert letztlich

1) Zum Begriff 'Internationaler Reallohnvergleich' siehe Seite 6, Fussnote 2.

2) Bei der Messung des subjektiven Nutzens unterscheidet man

1. die Messung unter Zugrundelegung einer Bewertungsskala, worunter die Rangordnung der subjektiven Bewertungen der Güterwelt durch das Individuum zu verstehen ist, eines Nutzenniveaus also, und

2. die (interpersonal) vergleichende Messung von Nutzen verschiedener Personen oder Personengruppen unter Zugrundelegung verschiedener Bewertungsskalen und Nutzenniveaus.
Die Bezeichnung 'interpersonal' ist in der Fachsprache eingeführt.

3) Vgl. Stavenhagen, Gerherd, Geschichte der Wirtschaftstheorie, Göttingen 1957, S. 347.

4) Es handelt sich dabei um Wertschätzungen eines Einzelwesens, das als Glied einer Wirtschaftsgemeinschaft existiert. Vgl. Carell, Erich, Allgemeine Volkswirtschaftslehre, 8. Aufl., Heidelberg 1958, S. 9.

jeder Vergleich dieser Art. Solange objektive Massstäbe für die Nutzenmengen, die Vergleichspersonen der gleichen Menge desselben Gutes zuordnen, fehlen, muss sich, wer Einblick in Zusammenhänge gewinnen will, bei denen das subjektive Befriedigungserlebnis eine Rolle spielt, mit Annäherungswerten begnügen.

Zu jeder exakten Messung gehört ein fester Masstab. Auch ein Vergleich zwischen nur zwei Personen setzt eine Entscheidung hinsichtlich eines solchen voraus. Schon hier bestehen drei Möglichkeiten. Es kann die Bewertungsskala der einen Person, die der anderen oder ein Mittelwert aus beiden Skalen zugrundegelegt werden. Bei einem Nutzenvergleich, an dem n Personen beteiligt sind, bestehen $n + 1$ Möglichkeiten, wenn man davon absieht, dass Mittelwerte auf verschiedene Weise gebildet werden können. Ein fester Masstab, der hier ein Nutzenniveau bezeichnet, gestattet nur die Feststellung von Übereinstimmungen oder von Abweichungen. Diese Tatsache verschiebt für die Statistik, die Massenerscheinungen untersucht, die Fehlerfrage auf die qualitative Ebene. Werden Abweichungen festgestellt, dann fragt sich nur mehr, ob es sich um Abweichungen von einem geeigneten und somit 'richtigen' oder von einem ungeeigneten Masstab handelt. Wie und in welchen Einheiten Abweichungen gemessen werden können, wird noch zu erörtern sein.

Der Statistiker muss versuchen, sich möglichst nahe an den 'richtigen' Wert heranzutasten. Die noch kurze Geschichte des Reallohnvergleichs bietet hierfür eine Reihe von Beispielen. Bevor wir sie darstellen, müssen wir jedoch auf die Grundbegriffe und Grundvoraussetzungen des Reallohnvergleichs eingehen.

A. Grundbegriffe und Grundvoraussetzungen des Reallohnvergleichs

Gegenstand des Reallohnvergleichs ist der Lohn. Er spielt in der Volkswirtschaft eine Doppelrolle, er ist Kostenfaktor als Entlohnung des Produktionsfaktors Arbeit und er ist Einkommen dessen, der seine Arbeitskraft zur Verfügung stellt. Man kann, wenn man den Lohn kennt, Kosten- und Einkommensvergleiche anstellen. Die Untersuchung beschränkt sich auf den Teil des Reallohnvergleichs, der das Einkommen oder Einkommens-
teile zum Gegenstand hat. Der Produktionskostenvergleich bedingt eine andere Fragestellung und betrifft auch einen anderen Bereich.

Die Achte Internationale Konferenz der Arbeitsstatistiker hat den Reallohn als Summe von Gütern und Diensten definiert, die der Lohnempfänger mit seinem Lohn kaufen kann oder die er als Lohn erhält.¹⁾

Damit werden die Untersuchungen weiter beschränkt und zwar auf den Kreis der Arbeitnehmer.²⁾

Die Arbeitnehmer erhalten Lohn als Vergütung für ihre Arbeitsleistung. Sie befriedigen mit ihm ihre Bedürfnisse.

Die Bedürfnisse lassen einen Bedarf nach Bedürfnisbefriedigungsmitteln entstehen. Diese Bedürfnisbefriedigungsmittel sind, da wir den durch den Lohn vermittelten Nutzen im Auge haben, mit dem Lohn oder als Lohn erwerbbare Güter.³⁾

Bedürfnis und Bedarf sind streng zu scheiden.⁴⁾ Ein Bedürfnis stellt sich dar als die zunächst richtungs-

1) Vgl. Résolution concernant la comparaison internationale des salaires réels, angenommen von der Achten Internationalen Konferenz der Arbeitsstatistiker, Genf 1954, abgedruckt in: Bureau International du Travail, Les comparaisons internationales des salaires réels, Genf 1956, Anhang.

2) Die Wissenschaft kennt auch den Begriff des Unternehmerlohns.

3) "Was dem Menschen irgendein Bedürfnis befriedigt, heisst er ein Gut" von Hermann, Friedrich Wilhelm Benedikt, Staatswissenschaftliche Untersuchungen, München 1832, S.1. Auch Dienste sind demnach Güter.

4) Desgleichen Bedarf und Nachfrage. Entlohnung bedeutet Ausstattung mit Kaufkraft. Nur mit Kaufkraft ausgesetzte Bedarfe können als Nachfrage am Markt wirksam werden.

lose Empfindung der Abwesenheit eines als erstrebenswert angesehenen Zustandes. Hinzu gesellt sich unmittelbar das Verlangen, diesen Zustand herzustellen. Erst wenn das Befriedigungsmittel ausgewählt ist, entsteht ein Bedarf nach ihm. Das Bedürfnis ist der oben definierte psychologische Zustand, Bedarf "der (als Mangel erlebbare) Wunsch nach dem Erwerb eines Gutes, dessen Besitz oder Verbrauch meist die Befriedigung des Bedürfnisses verspricht." ¹⁾

Der Nutzen eines Gutes entsteht demnach durch seine Verwendung als Bedürfnisbefriedigungsmittel. Wie es nicht möglich ist, das individuelle Befriedigungserlebnis exakt zu messen, so ist es auch nicht möglich, einem Gut ein bestimmtes Nutzenquantum zuzuordnen. ²⁾ Eine Zigarette gewährt einem Raucher ein anderes Befriedigungserlebnis als einem Nichtraucher. Ähnlich steht es mit anderen Gütern.

Der Lohn wird in Währungseinheiten und nur ausnahmsweise natural gezahlt. Vom Bruttolohn, der vom Arbeitgeber an den Arbeitnehmer zu zahlenden Nominallohnsomme, ³⁾ muss sich dieser (in Deutschland gesetzlich geregelte) Abzüge (Steuern und Beiträge für Daseinsicherung und -vorsorge ⁴⁾) gefallen lassen. Zur unmittelbaren Bedürfnisbefriedigung erhält der Arbeitnehmer den Nettolohn. Auch dieser gehört noch der Sphäre des Nominallohns an. Er besteht aus einer

¹⁾ Scherhorn, Gerhard, Verhaltensforschung und Konsumtheorie, in: Schmollers Jahrbuch, 80. Jg., Heft 1, Berlin 1960, S. 4.

²⁾ Nicht zu verwechseln mit der einem Gut innenwohnenden objektiven Nützlichkeit oder Brauchbarkeit, etwa dem Heizwert eines Doppelzentners Steinkohle. Gemeint ist die Ophelimität (Pareto).

³⁾ Unter (Brutto- oder Netto-) Nominallohn ist die dem Arbeitnehmer für eine bestimmte Arbeitszeit oder -leistung zustehende, subjektiv unbewertete Summe von Währungseinheiten zu verstehen.

⁴⁾ Auch diese Beträge sind eigentlich Bestandteile des Reallohns, denn sie geben Ansprüche auf Leistungen, die die Versicherer gegebenenfalls erbringen müssen. Auch die Steuern bleiben nicht ohne Gegenleistung. Da es schwierig ist, diese Leistungen zu bewerten, lässt man sie meist unberücksichtigt. Nur der Lebensniveauevergleich vermag sie deutlich zu machen. Vgl. S. 16 f. und die Zusammenstellung auf S. 127.

Summe von Währungseinheiten zunächst unbekannten Wertes. Erst die Bewertung dieser Summe ergibt den Reallohn.

Um den Reallohn zu bestimmen, müssen jedoch nicht nur die Währungseinheiten, sondern auch die Naturalleistungen bewertet werden. Wenn ein Arbeitnehmer Naturallohn erhält, wie es auch in entwickelten Volkswirtschaften in einzelnen Zweigen der Wirtschaft immer noch vorkommt (Deputate im Kohlenbergbau und in der Landwirtschaft), so sind diese Naturalleistungen noch kein Reallohn. Sie werden es erst, wenn der Empfänger sie an Hand der individuellen Rangordnung seiner Bedarfe (Bedarfsstruktur),¹⁾ die ihm auf Grund seiner eigenen Vorstellungen über die Dringlichkeit der Bedürfnisbefriedigung (Bedürfnisstruktur) vorschwebt, bewertet.

Insoweit scheint die Reallohndefinition der Arbeitsstatistiker (Reallohn = Güter) nicht folgerichtig. Wären die Güter, die der Lohnempfänger in natura als Lohn erhält, bereits Reallohn, dann wäre es wohl nie zu einem Truckverbot gekommen.²⁾

¹⁾ Die Bedarfsstruktur als materialisierte Bedürfnisstruktur ist wiederum zu unterscheiden von der Verbrauchsstruktur. Die Bedarfsstruktur ist die von den Bedürfnissen induzierte Rangordnung der Gesamtheit der Bedarfe, während die Verbrauchsstruktur die Rangordnung der Gesamtheit der durch die verfügbaren Mittel ermöglichten Verbräuche darstellt. Bedürfnisse und Bedarfe können unabhängig von den zur Verfügung stehenden Mitteln entstehen, Verbräuche nicht. Sowohl für die Bedarfsstruktur als auch für die Verbrauchsstruktur wird auch die Bezeichnung Warenkorb gebraucht. Als Warenkörbe bezeichnet man gemeinhin Gütergesamtheiten aus dem Bereich der Lebenshaltung. Gütergesamtheiten, die zur Ermittlung von Durchschnittspreisen gebündelt werden, nennt man auch Wägungsschemata. Der Begriff deutet an, dass die Preise vor der Bildung des Mittelwertes gewichtet wurden.

²⁾ Ferner wird auch der Begriff Messmodell verwendet. Vgl. z. B. § 145 der Gewerbeordnung für das Deutsche Reich, vom 21.6. 1869, in der Fassung der Bekanntmachung des Reichskanzlers vom 26.7.1900 (RGBl. S.371).

B. Die Bewertung des Lohnes

Innerhalb eines Währungsgebietes werden die Löhne in gleichnamigen Währungseinheiten gezahlt. Der Lohn wird durch die als Lohn gezahlte Summe von Währungseinheiten des betreffenden Landes bewertet. Im täglichen Leben hält man diesen, wie wir auf S. 57 ff. sehen werden, keineswegs eindeutigen Massstab für hinreichend genau zur Charakterisierung der Reallohnhöhe. Der oberflächliche Betrachter neigt zu der Annahme, dass es genüge, in verschiedenen Währungen gezahlte Löhne in gleicher Währung auszudrücken, um sie vergleichbar zu machen. Da man die Wechselkursrelation für die Umrechnung nicht verwenden kann,¹⁾ müssen die zu vergleichenden Löhne mittels eines anderen Kriteriums als dem der Währungseinheit bewertet werden. Diese vergleichende Bewertung bezeichnet man als internationalen Reallohnvergleich.²⁾ Die Bezeichnung lenkt die Aufmerksamkeit von der Tatsache ab, dass der internationale Reallohnvergleich nur eine dadurch gekennzeichnete Variante des interpersonalen Nutzenvergleichs ist, dass hier die Vergleichspersonen ihre Löhne in verschiedenen Währungseinheiten erhalten.³⁾ Zwar erlangt hier die Frage des gemeinsamen Ausdrucksmittels eine zusätzliche Bedeutung; gegenüber der Grundschwierigkeit des interpersonalen Nutzenvergleichs spielt sie jedoch nur eine untergeordnete Rolle. Jeder Reallohnvergleich ist ohne Rücksicht darauf, ob die Löhne in gleichnamigen Währungseinheiten gezahlt werden oder nicht, ein interpersonalen Nutzenvergleich. Auf S. 10 hat der Verfasser ver-

¹⁾ Vgl. S. 25

²⁾ Der Begriff soll andeuten, dass ein Vergleich über die Grenzen des Währungsgebietes hinweg erfolgt. Er ist nicht sehr glücklich. Die Bezeichnung 'international' ist ein politischer Begriff, dem man in dem hier interessierenden Zusammenhang allenfalls untergeordnete Bedeutung einräumen sollte.

³⁾ Anscheinend hat sie nicht nur die Öffentlichkeit, sondern oft auch die Wissenschaft irregeführt, wie die bei manchen 'internationalen' Vergleichen angewandte Methodik beweist. Sie hat jedoch in der Fachsprache ihren festen Platz.

sucht, das Schema eines Reallohnvergleichs zeichnerisch darzustellen.

Der Lohnempfänger bewertet seinen Lohn an Hand seiner individuellen Bewertungsskala. Die Bewertungsskala, die wir als Rangordnung der subjektiven Bewertungen von Gütern definiert hatten,¹⁾ ergibt sich daraus, dass nicht alle Güter mit der gleichen Dringlichkeit begehrt werden. Auch die Bestimmungsgründe der Dringlichkeit können verschiedene Gewichte haben oder sie können wechseln. Für die Dringlichkeit des Bedarfs können beispielsweise bestimmend sein: die Lebensnotwendigkeit eines Gutes, die Genussucht, der erreichte Sättigungsgrad und das Lebensniveau des Individuums.

Die Bewertungsskalen der einzelnen Lohnempfänger sind verschieden. Sie müssen, da sie als Vergleichsgrundlage dienen sollen, vergleichbar gemacht werden.

Bevor in einen Reallohnvergleich eingetreten werden kann, ist

1. der Vergleichsgegenstand, der Lohn, festzustellen. Dabei ist zu prüfen, ob einzelne Löhne oder Durchschnittslöhne bestimmter Gruppen von Lohnempfängern verglichen werden sollen.
2. Es sind die Bewertungsskalen dieser Personen oder Personengruppen herauszufinden.
3. Diese Bewertungsskalen sind miteinander vergleichbar zu machen.
4. Für das Vergleichsergebnis ist ein adäquates Ausdrucksmittel zu bestimmen.

Die Frage nach dem geeigneten Ausdrucksmittel sollte man auch dann stellen, wenn kein internationaler Vergleich durchgeführt wird, da die Währungseinheit sich hierfür wenig eignet.²⁾

Beim internationalen Reallohnvergleich treffen verschieden hohe Summen von verschiedenen Währungseinheiten auf verschiedene Wertskalen. Quantitatives mischt sich hier mit Qualitativem. Wie bereits gesagt, sind

¹⁾ Vgl. S. 1, Fussnote 2

²⁾ Vgl. S. 57 f.

Vergleiche innerhalb eines Währungsgebietes von internationalen Vergleichen wesensmässig nicht verschieden, nur pflegt man sich im ersten Fall mit einer einzigen Wertskala zu begnügen. Man umgeht damit die Schwierigkeit, über das Qualitative der Abweichung eine Aussage machen zu müssen. Damit bleibt aber eine Grundfrage unbeantwortet. Die Verschiedenheit der Wertskalen zweier Bevölkerungsteile eines Landes kann grösser sein als die benachbarter Grenzbevölkerungen verschiedener Länder. Es wäre in diesem Zusammenhang sicher instruktiv, die Bewertungsskalen der Bewohner Schlesiens, Oberbayerns und Tirols einander gegenüberzustellen.

Der Reallohnvergleich ist auf S.10 unter Berücksichtigung der Daten, die im Vergleich eine Rolle spielen, schematisch dargestellt. Es sind das insbesondere: Lohnsumme,¹⁾ Bedarfsstruktur, Art der Arbeit, Stundenlohnsatz und Arbeitszeit. Diese Daten sind statistisch erhebbar und können jeweils dem besonderen Vergleichszweck entsprechend definiert werden. Die Bedarfsstruktur ist das der Statistik zugängliche Spiegelbild der subjektiven Wertskala. Die übrigen Daten beeinflussen die Bewertung mehr oder weniger. An der Linie der subjektiven Bewertung hört die exakte Rechnung auf. Auf den individuellen Befriedigungsgrad sind nur Schlüsse möglich.

Durch das Schema wird deutlich, dass bei der Reallohnmessung als einer Nutzenmessung die jeweilige Art der Wertskala das Ergebnis bestimmt. Der Statistiker darf Art und Aufbau der Skalen als gegeben hinnehmen, er hat sie aber zu fixieren und die wertmässigen Gewichte²⁾ der Güter darin festzustellen,

¹⁾ Meist wird hier die Nettolohnsumme stehen. Ein besonderer Vergleichszweck könnte jedoch auch die Einsetzung der Bruttolohnsumme verlangen.

²⁾ Nicht die mengenmässigen, da es sich hier um eine Bewertung handelt. Wertmässig heisst preissummen-gewichtet.

d.h. er hat sie zu materialisieren.¹⁾

Messungen können einen komplexen Sachverhalt oft nicht in allen seinen Auswirkungen und in seiner ganzen Breite wiedergeben. Dann misst man die Veränderung bestimmter Kriterien, die man als charakteristisch für die Veränderung des Gesamtsachverhalts ansieht. So wie das Thermometer nicht die 'Wärme' als solche, sondern nur die Ausdehnung des Quecksilbers misst,²⁾ so können auch in der Statistik die Veränderungen gewisser ausgewählter Kriterien zur Messung dienen, wenn der eigentliche Sachverhalt nicht unmittelbar zugänglich ist. Vergleichen müssen Messungen vorangehen. Im folgenden Abschnitt wollen wir auf die damit zusammenhängenden Fragen kurz eingehen.

1) Als Bewertungsskala dient der Statistik meist die Bedarfsstruktur, da sich in ihr alle Bedürfnisse in ihrer subjektiven Dringlichkeit nach niederschlagen und zwar als Wünsche nach dem Besitz oder dem Verbrauch konkreter Güter.

2) Vgl. Jevons, W. Stanley, Die Theorie der Politischen Ökonomie, Jena 1924, S. 9.

SUBJEKTIVE WERTSKALA
BEDÜRFNISBEFRIEDIGUNG
REALLOHN

LINIE DER SUBJEKTIVEN
BEWERTUNG

BEDARFSSTRUKTUR

NÄHRUNGSEINHEITEN

BEDARFSSTRUKTUR, MIT
DEM LOHN ERWERBBARE
GÜTER

LINIE DER SUBJEKTIVEN
BEWERTUNG

SUBJEKTIVE WERTSKALA
BEDÜRFNISBEFRIEDIGUNG
REALLOHN

REALLOHN
BEDÜRFNISBEFRIEDIGUNGS GRAD

SUBJEKTIVE
BEWERTUNG

STUNDENLOHNSATZ
ARBEITSZEIT
ART DER ARBEIT

EXISTENZBEDURF, OPTIMALE KOMBINATION, FREIE BEDARFE

KAUFKRAFT DES LOHNES

LOHNSUMME IN NÄHRUNGSEINHEITEN

LOHNSUMME IN NÄHRUNGSEINHEITEN

KAUFKRAFT DES LOHNES

EXISTENZBEDURF, OPTIMALE KOMBINATION, FREIE BEDARFE

STUNDENLOHNSATZ
ARBEITSZEIT
ART DER ARBEIT

SUBJEKTIVE
BEWERTUNG

BEDÜRFNISBEFRIEDIGUNGS GRAD REALLOHN

LAND A
REALLOHN I

LAND B
REALLOHN II

C. Grundsätzliches zur Technik des statistischen Vergleichs

Jeder Vergleich baut auf einer Messung auf. Zur Frage des statistischen Messens hat besonders Koller ausführlich und eingehend Stellung genommen.¹⁾

Einige seiner Gedanken sollen hier angeführt werden, weil sie für Beurteilung und Verständnis der darzustellenden Vergleichsarten und -methoden von Bedeutung sind.

Als Wesen des statistischen Vergleichs bezeichnet Koller die Feststellung von Unterschieden. Am Anfang einer jeden Messungsaufgabe stehen nach seinen Worten empirische Sachverhalte und eine bestimmte Fragestellung. Das Ergebnis der Messung wird in einer Masszahl ausgedrückt, die ihren Ausgang von einer sachlichen Fragestellung nimmt und die auf die quantitative Kennzeichnung eines bestimmten Sachverhaltes zielt. Im Vordergrund stehen die sachliche Aufgabe und die aus ihr erwachsende sachliche Fragestellung.

Zuerst müssen die einzelnen Sachverhalte festgelegt werden, die denselben Wert der Masszahl ergeben sollen. Unter bestimmten zu messenden Sachverhalten müssen diejenigen ausgesucht werden, die für den Gegenstand der Messung am aussagekräftigsten sind. Die Messung muss über die Definition von Merkmalen erfolgen. Erst wenn diese festliegen, können Masszahlen konstruiert werden. Nur selten gestattet ein Sachverhalt die Konstruktion nur einer Masszahl. Meist kann man auf Grund eines Sachverhalts mehrere 'Eventualmasszahlen' bilden, deren Kennzeichnungskraft unterschiedlich ist. Koller verdeutlicht das an dem Beispiel eines Tisches, für den je nach Kennzeichnungszweck²⁾ Höhe, Breite oder

¹⁾ Vgl. Koller, Siegfried, Zur Problematik des statistischen Messens, in: Allgemeines Statistisches

Archiv, 40. Bd., München 1956, S. 316 f.

²⁾ Je nachdem, was man beim Tisch gerade braucht.

Länge als kennzeichnend angesehen werden können. Hier muss ein bestimmter Sachverhalt ausgewählt werden, der der Messung und dem folgenden Vergleich zugrundegelegt wird. Auf diese Weise kommt man zu einer Spezialisierung der Fragestellung über einen Sachverhalt, die sowohl zu mehreren Werten einer Masszahl führen kann als auch zu mehreren Masszahlen überhaupt. Eindeutige Masszahlen lassen sich nicht durch Stellung von Formalanforderungen an den Aufbau der Masszahl allein schaffen. Erst ist die Fragestellung als solche zu präzisieren. Das bedeutet Einengung und Verkleinerung der Menge der Eventualsachverhalte. Nicht Begriffe sollen die an eine Masszahl zu stellenden Forderungen bestimmen, sondern die real zu treffende Beurteilung oder Entscheidung. Die für die Bildung der Masszahl festzulegenden äquivalenten Sachverhalte sollen nicht für sekundäre Zwischenbegriffe, sondern für die Beurteilungsaufgabe selbst äquivalent sein. Nur so wird nach Koller die unmittelbare Beantwortung der Frage durch die Masszahl selbst möglich. Dabei liefert die Einbeziehung der zu treffenden Entscheidung ein Kriterium für die Güte der Masszahl. Eine Entscheidung auf Grund einer statistischen Masszahl ist sicher, wenn in der Menge der Eventualsachverhalte, auf Grund derer ebenfalls hätten Masszahlen konstruiert werden können, keine solchen speziellen Sachverhalte sind, die zu anderen Entscheidungen führen können. Für eine Entscheidung auf Grund statistischer Masszahlen überhaupt gilt die Mindestforderung, dass die Möglichkeiten einer Fehlentscheidung gering sind.

Die Messung selbst kann direkt, indirekt und an Modellen erfolgen. Koller klassifiziert folgendermassen:¹⁾

"Die direkte Messung wird an den bezeichneten Merkmalen unmittelbar und an den Objekten selbst vorgenommen. (Einzelfeststellungen von Längen, Gewichten, Zeiten, Preisen; ferner Totalerhebungen.)

Die indirekte Messung wird nicht an den bezeich-

¹⁾ Vgl. Koller, Siegfried, a.a.O., S. 317.

neten Merkmalen und nicht an den Objekten selbst oder nicht vollständig vorgenommen. Die indirekte Messung kann erfolgen:

- a. unter Benutzung von mathematischen Zusammenhängen,
- b. unter Benutzung von empirisch-statistischen Zusammenhängen,
- c. auf Grund von Symptomen.

Die Messung mit und an Modellen ist eine besondere Form der Masszahlbildung. Bei vielen und gerade bei besonders wichtigen Massen werden die Objekte oder Sachverhalte oder die Zusammenhänge oder die Massen der Wirklichkeit durch ein Modell ersetzt, das den Zweck hat, die Wirklichkeit so zu vereinfachen, dass gewisse Variations- und Störfaktoren ausgeschaltet werden. Modelle sind sehr vielfältig; sie reichen von selbständigen theoretischen Modellen bis zu kleinen Hilfskonstruktionen, die von der Wirklichkeit lediglich durch geringfügige Schematisierungen abweichen."

Auch die Messungen, die den hier in Rede stehenden Vergleichsarten zugrundeliegen, geschehen an Modellen. Wir haben die von Koller aufgestellten Forderungen daher zu berücksichtigen.

III. Arten und Methoden des internationalen Vergleichs im Bereich der Lebenshaltung

Zunächst sollen nun die wichtigsten der bisher theoretisch erforschten und praktisch durchgeführten Arten und Methoden des internationalen Vergleichs im Bereich der Lebenshaltung gesichtet und kritisch betrachtet werden. Obwohl sich die Arbeit auf den internationalen Reallohnvergleich konzentriert, müssen auch die Methoden des Lebensniveauvergleichs, des Kaufkraftvergleichs und des Einkommensvergleichs berücksichtigt werden, da diese Vergleichsarten in der Vergangenheit nicht immer vom Reallohnvergleich getrennt worden sind. Man hat die besondere eigene Fragestellung des Reallohnvergleichs oft nur in der Definition des Reallohns selbst gesehen. Der Reallohn allein genügt als Grundlage eines aussagekräftigen Vergleichs jedoch nicht immer. Daher sind auch andere Vergleichsarten mit heranzuziehen.

A. Die verschiedenen Arten und Methoden der Vergleiche

Die Unterscheidung von Art und Methode des Vergleichs erscheint mit Rücksicht auf Zweck und Ziel des Vergleichs wertvoll. Dabei soll sich die Art auf den Gegenstand, das Was, und die Methode auf das Wie des Vergleichs beziehen. Nach der Art des Vergleichs sollen unterschieden werden:

1. Lebensniveauvergleich
2. Kaufkraftvergleich
3. Einkommensvergleich
4. Reallohnvergleich

Bei jeder Vergleichsart wird die Anwendung der Methode vom Gegenstand des Vergleichs her bestimmt.

¹⁾ Ernsthaftige Vergleichsversuche bemühen sich aber meist um die Erfassung der gesamten Lebenslage der Lohnempfänger. So z.B. die Realverdienstvergleiche der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl. Vgl. S. 41 f.

Der aussagekräftigste der Eventualsachverhalte¹⁾ ist auszuwählen und durch die ihm gemässe Methode darzustellen.

Die angeführten Vergleichsarten zerfallen vom Gegenstand her in zwei Gruppen. Der Kaufkraftvergleich bezieht sich allein auf die Kaufkraft der Währungseinheit. Hier ist zwar Beschränkung auf einen bestimmten Teilmarkt tunlich, das aber nur wegen des Aussagewertes des Ergebnisses. Eine unmittelbare Bezugnahme auf den Menschen fällt fort. Sie lässt sich nur im Bereich der Lebenshaltungskosten nicht vermeiden, weil hier die Kaufkraft der Währungseinheit an einer menschlichen Bedarfs- oder Verbrauchsstruktur gemessen wird. Dagegen steht bei den übrigen Vergleichsarten der Mensch und seine Lage im Mittelpunkt. Die anzuwendende Methode muss dem Vergleichszweck entsprechen.

Die Darstellung der Arten und Methoden der Vergleiche soll in der Hauptsache der Erörterung der Besonderheiten der verschiedenen Vergleichsarten, der durch den Vergleichszweck bestimmten Methodenauswahl und hierbei insbesondere des Vergleichsmassstabs dienen. Die Erörterung wird ergeben, dass es schwer ist, zu brauchbaren Ergebnissen zu kommen. Auf einige Schwierigkeiten wird der Verfasser eingehen, soweit das zum Thema gehört. Sie wird weiter zeigen: Die eigentliche Schwierigkeit besteht darin, dass man dem Wunsch, den Vergleich möglichst wirklichkeitsnah - und damit möglichst individuell - zu gestalten mit der Notwendigkeit verbinden muss, im Interesse einer guten Übersicht zu verallgemeinern. Es kommt darauf an, zwischen Individualisierung und Verallgemeinerung den richtigen Mittelweg zu finden.

¹⁾ Vgl. Koller, Siegfried, a.a.O., S. 327 f.

1. Der Lebensniveauvergleich

Er ist der umfassendste Vergleich auf dem Gebiete der Sozialstatistik und soll wegen der grundsätzlichen Bedeutung, die er für alle anderen Vergleichsarten erlangen kann, zuerst dargestellt werden.

Eine Sachverständigengruppe, die sich im Auftrage der Vereinten Nationen mit den Fragen der Messung des Lebensniveaus befasst hat,¹⁾ hat die Begriffe folgendermassen definiert: Das Lebensniveau kennzeichnet die gegenwärtigen Bedingungen, während die Begriffe Lebensstandard und Lebensnorm die zukünftigen, wünschenswerten oder zu erwartenden Bedingungen kennzeichnen sollen. Da Wissenschaft und Praxis dieser Begriffsbestimmung zu folgen scheinen, verwenden wir sie gleichfalls in diesem Sinne.²⁾

Der Lebensniveauvergleich weist in Zielsetzung und Inhalt weit über die Grenzen der übrigen Vergleichsarten hinaus. Hier geht es nicht nur um Feststellung und Vergleich der Kaufkraft einer Währungseinheit, eines Einkommens oder eines Reallohns, sondern um die Untersuchung aller "materiellen oder nichtmateriellen Aspekte des Lebens".³⁾ Die Geisteshaltung und die Möglichkeit einer Bevölkerung, an den nichtmateriellen Segnungen der Zivilisation teilzunehmen, spielen vielleicht noch eine grössere Rolle als der Verbrauch materieller Güter, weil die Geisteshaltung über die Bewertung dieser Dinge entscheidet. Es kommt daher darauf an, ein gültiges System von Werten und Bewertungsmaßstäben zu finden, das die Unterschiede, die von Volk zu Volk und von Kultur zu Kultur bestehen, mit hinreichender Genauigkeit charakterisieren kann.

¹⁾ Vgl. United Nations, Report on International Definition and Measurement of Standards and Levels of Living, New York 1954.

²⁾ Vgl. Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl, Die Arbeitereinkommen in den Industrien der Gemeinschaft, Luxemburg, ohne Jahr, S.13.

³⁾ United Nations, a.a.O., S.13.

Dabei ist allerdings zu beachten, dass das Lebensniveau und die Komponenten, in die es zerlegt werden kann, in den verschiedenen Kulturkreisen nicht immer denselben Inhalt haben.¹⁾

Das Lebensniveau eines Volkes oder einer Gruppe kann nicht mit einzelnen Kriterien ausgelotet werden. Exakte Maßstäbe fehlen auch hier. Man versucht, dem durch ein System von Indikatoren abzuhelfen, das eine Reihe von besonders berücksichtigenswerten Sachverhalten zu erfassen sucht. Die Sachverständigengruppe der Vereinten Nationen hat eine Skala von 12 Komponenten²⁾ und 40 Indikatoren

1) "The Committee recognized that any decision regarding the aspects or factors to be included in the concept of the level of living, in itself involves a value judgment. For example, the recommendation that expectation of life at birth or literacy rate be used to indicate certain aspects of the level of living, involves the value judgment that longevity and literacy are desirable."

2) Verl. United Nations, a.a.O., S. 3.

Nach Ansicht der Sachverständigengruppe der Vereinten Nationen lässt sich das Lebensniveau eines Volkes durch folgende 12 Komponenten, das sind Zusammenfassungen von charakteristischen Sachverhalten aus einzelnen Lebensgebieten, hinreichend genau beschreiben:

1. Health, including demographic conditions
2. Food and nutrition
3. Education, including literacy and skills
4. Conditions of work
5. Employment situation
6. Aggregate consumption and savings
7. Transportation
8. Housing, including household facilities
9. Clothing
10. Recreation and entertainment
11. Social security
12. Human freedoms

Jede der 12 Komponenten wird durch Indikatoren charakterisiert, es sind insgesamt 40. Die für uns besonders interessante vierte Komponente hat fünf Indikatoren:

1. Hours of work per week
2. Wages per week of industrial workers
3. Real wages of industrial workers
4. Normal hours of work per week as laid down by law or by collective agreement in industry
5. Minimum age of eligibility for employment

Verl. United Nations, a.a.O., S. 80.

aufgestellt.¹⁾

Auch der Lebensniveauvergleich erscheint als Einzelvergleich noch möglich. Man kann die Einbettung des Einzelnen in die Gesamtheit seiner Umweltbedingungen aber nicht zeigen, ohne das Ganze zu skizzieren. wegen der grossen Zahl der Indikatoren, die sich auf gesellschaftliche Tatbestände beziehen, sollte man hier dem Gruppenvergleich den Vorzug geben.²⁾

Aber auch der Gruppenvergleich birgt wegen möglicher Unterschiede in den Wertsystemen und den klimatischen Bedingungen Unsicherheitsfaktoren, die eine Beschränkung auf einander entsprechende Bevölkerungsgruppen geraten erscheinen lassen.³⁾

Jeder Vergleich setzt das Vorhandensein von Vergleichbarem voraus. Bevor man in einen Vergleich eintritt, muss man zuerst feststellen, ob die Anteile des Vergleichbaren in beiden Wertsystemen noch einen Vergleich gestatten und wenn ja, mit welchem Aussagewert. Die Daten sind auch hinsichtlich ihres Zustandekommens auf Vergleichbarkeit zu prüfen. Diese Einschränkungen gelten auch für den Kaufkraftvergleich, da es unmöglich ist, das menschliche Werturteil zu eliminieren, ganz gleich, woran man die Kaufkraft misst. Stellt man Vergleiche zwischen benachbarten Völkern, wie den westeuropäischen an, so tritt die Notwendigkeit der vorherigen Prüfung aller Voraussetzungen etwas zurück.⁴⁾ Ebenso darf man mit zunehmender Euro-

¹⁾ M.K.Bennet untersucht in dem Aufsatz: International Disparition in Consumption Levels, in: American Economic Review, Vol. XLI, No. 4, Los Angeles, Sept. 1951, S. 632, die Verbrauchsunterschiede und kommt auf 19 Indikatoren.

²⁾ United Nations, a.a.O., S. 14.

³⁾ Ebenda.

⁴⁾ Vgl. Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS), a.a.O., S. 14.

päisierung der unterentwickelten' Völker im Zuge der technisch-ideologischen Kolonisation, die an die Stelle der imperialistischen des 19. Jahrhunderts getreten ist, mit wachsender Gewissheit annehmen, dass ein langes Leben und ein geringer Prozentsatz an Analphabeten im Volke, kurz, das Wertsystem der abendländischen Zivilisation, auch für diese Völker wünschenswert und demnach ein brauchbares Kriterium für die Höhe ihres Lebensniveaus ist.

Die Unbekannten der Rechnung sind aber auch dann noch schwerwiegend genug, wenn sie nur in den abweichenden Gewichten der verschiedenen Komponenten des Lebensniveaus liegen sollten. Man sollte diese Unbekannten jedoch nicht zu stark bewerten. Ihr entgegen sollten Vergleiche keinesfalls unterbleiben. Jeder Vergleich bringt eine Fülle von Erkenntnissen, auch wenn seine theoretischen und verfahrensmässigen Grundlagen angegriffen werden können.

Die Vergleichsarten Lebensniveauvergleich, Kaufkraftvergleich und Reallohnvergleich sollten in der Weise als Abstufungen aufgefasst werden, dass eine der anderen zeitlich nachgeordnet sein sollte. Der exakte Vergleich, auch der Reallohnvergleich, hätte also beim Lebensniveauvergleich zu beginnen. Der Reallohnvergleich zeigt nur die letzten Feinheiten, die Lage des in das Ganze eingebetteten Individuums oder der Gruppe. Der Lebensniveauvergleich macht dagegen durch die Vielzahl der Indikatoren den Gesamtentwicklungsstand einer Volkswirtschaft deutlich. Das Lebensniveau des Durchschnittsmenschen ist aber vom Entwicklungsstand der Volkswirtschaft abhängig, in der er lebt.

2. Der Kaufkraftvergleich

Unter der Kaufkraft des Geldes versteht man "seine Fähigkeit, für eine bestimmte Menge seiner selbst eine bestimmte Menge spezieller Güter zu kaufen." ¹⁾ Diese Fähigkeit muss gemessen werden, bevor man vergleichen kann. Für die Messung des Geldwertes gibt es nur einen Weg, den der Messung an Gütergesamtheiten. Wie man im einzelnen dabei vorgeht, ist auf Seite 27 f. beschrieben.

Im täglichen Leben werden Gütergesamtheiten nur selten ge- und verkauft. Der Preis solcher Gütergesamtheiten ist daher meist nur ein gedachter. Man kann ihn nur statistisch ermitteln oder schätzen.

Die Kaufakte des Alltags beziehen sich in der Regel auf einzelne Güter. Jedes dieser Güter hat einen Preis. Es sind Einzelpreise für einzelne Güter, das heisst: Jede Ware ist nach Zeit, Ort und Handelsstufe für eine bestimmte Menge von Währungseinheiten zu haben.

Wenn man die Kaufkraft des Geldes bestimmen will, so fragt man jedoch nicht nach der Kaufkraft der Währungseinheit gegenüber einer bestimmten Ware, sondern nach ihrer Kaufkraft gegenüber einer Gütergesamtheit. Man will ja nicht wissen, was sie im besonderen, sondern im allgemeinen wert ist. In allgemeinsten Form wäre die Kaufkraft der Währungseinheit gegenüber den Preisen des gesamten Güterangebots der Welt zu einem bestimmten Zeitpunkt festzustellen, ²⁾ oder, wenn bereits eine Einschränkung zugelassen wird, gegenüber dem Güterangebot des Inlandes unter Einschluss der Preise für Devisen, wobei unter anderem die Frage der verschie-

¹⁾ Lütge, F., Einführung in die Lehre vom Geld, München 1948, S. 42.

²⁾ Durchgeführt mit Symbolen von Gleitze, Bruno, Methodik des internationalen Kaufkraftvergleichs, in: Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung, herausgeg. v. Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin 1953, 2. Heft, S. 173.

denen Preise für die gleiche Ware auf den verschiedenen Handelsstufen auftaucht.¹⁾ Die Errechnung einer solchen 'allgemeinen Kaufkraft' scheitert daran, dass man die Preise nicht exakt erfassen und wegen Fehlens eines begründbaren Wägungsschemas auch nicht gewichten kann.

Aber selbst dann, wenn es gelänge, alle Daten zu beschaffen, wäre das Ergebnis nichtssagend. "Ebenso wie man nicht vom Preis schlechthin, sondern nur vom Preis einer bestimmten Ware oder Dienstleistung sprechen kann, ist auch die Kaufkraft keine eindeutig festliegende Grösse, sondern kann nur im Hinblick auf einen bestimmten realen Gehalt verstanden werden."²⁾ Dieser reale Gehalt im Sinne von Bruno Gleitze ist zunächst immer nur eine einzelne Ware oder Dienstleistung. Wenn an die Stelle der einzelnen Ware ein Warenbündel tritt, so bedeutet das bereits eine Abstraktion; man wählt einen Eventualsachverhalt aus und konstruiert ein entsprechendes Modell. Entsprechend dem Zweck der Messung muss ein solches Modell vertretbar und aussagekräftig sein und das ist es nur dann, wenn das Warenbündel, das als Modell gewählt wurde, annähernd in der Form, wie es zusammengestellt wurde, auch nachgefragt wird.

Die verschiedenen Preisindizes, die von der amtlichen Statistik nach bestimmten Schemata berechnet werden, beruhen auf derartigen Warenbündeln. Sie wären nichtssagend, wenn sie nicht im Wirtschaftsleben gerade in dieser Zusammensetzung eine gewisse Bedeutung besässen. Eine besondere Bedeutung hat die Kaufkraftfeststellung jedoch auf dem

¹⁾ In Wirklichkeit handelt es sich nur materiell um die gleiche Ware. Jede Handelsstufe bringt die Ware näher an den Verbraucher und fügt damit eine weitere Leistung und (in der Regel) auch weiteren

²⁾ Wert hinzu.
Gleitze, Bruno, a.a.O., S. 159.

Gebiete der Lebenshaltung erlangt, weil hierauf das Augenmerk der breiten Masse gerichtet ist. Man denkt ohne weiteres an die Kaufkraft der Währungseinheit auf dem Teilmarkt Lebenshaltung, wenn der Ausdruck 'Kaufkraft der Währungseinheit' fällt. Diese Kaufkraft auf dem Teilmarkt Lebenshaltung wird heute allgemein an den von der Verbrauchsstatistik ermittelten Warengesamtheiten errechnet. Das sind Durchschnitte aus den Verbrauchsbudgets einer Anzahl von Familien von bestimmter Zusammensetzung¹⁾ und Verbrauchergruppe.²⁾ Es sind allerdings auch andere Methoden der Kaufkraftmessung denkbar. So könnte man statt der Verbrauchsstruktur einer Familie auch die eines einzelnen Verbrauchers wählen. Man legt den Berechnungen aber lieber die Verbrauchsstruktur einer Familie zugrunde, weil auch der Haushalt "typische Einzel- und Gemeinkosten"³⁾ kennt. Die Kaufkraft wird so an einer Gütergesamt-

1) Die Preisindices, die vom Statistischen Bundesamt seit 1950 berechnet wurden, waren auf 4-Personenhaushaltungen abgestellt, deren Haushaltsvorstand als Arbeiter, Angestellter oder Beamter in abhängiger Stellung tätig war. Die Indexfamilie lag aber nicht völlig fest. Von einer festen Indexfamilie war man abgekommen, weil sich die durchschnittliche Grösse der Haushaltungen in der Volkszählung von 1950 auf etwa 3,5 Personen gestellt hatte. Vgl. Fürst, G., und Deneffe, P., Der neue Preisindex für die Lebenshaltung, in: Wirtschaft und Statistik, herausgegeben vom Statistischen Bundesamt, Wiesbaden, 4. Jg. N.F. 1952, S. 441. Auch dem neuen Preisindex für die Lebenshaltung auf Basis 1958 liegen die Verbrauchsausgaben von 4-Personen-Arbeitnehmerhaushaltungen mit zwei Kindern, darunter mindestens eines unter 15 Jahren und einem Einkommensbezieher zugrunde. Vgl. Horstmann, K. und Guckes, S., Der Preisindex für die Lebenshaltung einer mittleren Verbrauchergruppe auf Basis 1958, in: Wirtschaft und Statistik, herausgeg. vom Statistischen Bundesamt, Wiesbaden, 13. Jg. N.F. 1961, S. 11.

2) Der Aussagewert der vom Statistischen Bundesamt errechneten Preisindices für verschiedene (untere, mittlere und obere) Verbrauchergruppen ist allerdings bestritten worden. Vgl. Achner, Leonhard, Zur Reform des Preisindex für die Lebenshaltung, in: Allgemeines Statistisches Archiv, Bd. 35, München 1951, S. 239.

3) Vgl. Gleitze, Bruno, Zur Methodik des regionalen Lebenshaltungskostenvergleichs, in: Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung, herausgeg. vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin 1951, Heft 1, S. 41.

heit gemessen, die für eine bestimmte Verbrauchergruppe durchschnittlich von Bedeutung ist und in dieser Zusammensetzung durchschnittlich wie eine einzige Ware nachgefragt wird. Das allein gibt die Berechtigung, eine durchschnittliche Kaufkraft zu errechnen. Man darf niemals ausser Acht lassen, dass diese Kaufkraft für den betreffenden Teilmarkt nur einen Durchschnittswert darstellt. Gegenüber der einzelnen Ware oder Dienstleistung hat sie keinerlei Aussagewert mehr. Dieser Gesichtspunkt tritt jedoch mit Rücksicht auf den Zweck der Messung zurück.

Da die einzelnen Güter mengenmässig und in der Zeit nicht gleichmässig verbraucht werden, bedarf die Durchschnittsrechnung der Gewichtung, das heisst, es müssen die verhältnismässigen Anteile der Güter am Verbrauch festgestellt werden. Man legt meist den Durchschnittsverbrauch eines Jahres zugrunde, um die saisonalen Schwankungen auszugleichen. Gewichten kann man auf zweierlei Art, nach der Menge und nach dem Wert. Bei Mengengewichtung (Addition der Preise aller Mengen) ergibt sich kein Mittelwert, sondern eine Preissumme, deren Veränderung in der Zeit durch einen Index ausgedrückt wird. Bei der Wertgewichtung ermittelt man die Gewichte gemäss den verhältnismässigen Höhen der Preissummen, die für die einzelnen Güter angegeben werden. Aus den so gewichteten Preisen bildet man einen Mittelwert, dessen Kehrwert die Kaufkraft der Währungseinheit darstellt. Die Veränderung dieses Mittelwertes wird ebenfalls in Indexform dargestellt.

Die beiden Rechnungsarten sind gleichwertig und führen unter den gleichen Voraussetzungen zu den gleichen Ergebnissen. Es dürfen bei Anwendung der Wertgewichtung nur vor der eigentlichen Durchschnittsbildung keine ungewogenen Gruppenschnitte gebildet werden. "Sobald nämlich mehrere Preismessziffern gruppenweise zu ungewogenen Durchschnittsnitten zusammengefasst werden und aus diesen

Gruppenmessziffern ein mit Umsatzwerten gewogener Gesamtdurchschnitt gebildet wird, kann dieser die Vollkommenheit des Summenindex nicht mehr erreichen.¹⁾

Eine in der beschriebenen Weise errechnete Kaufkraft einer Währungseinheit kann nun im internationalen Vergleich mit einer auf die gleiche Weise festgestellten Kaufkraft einer ausländischen Währungseinheit verglichen werden. Man vergleicht die Kaufkraft der Währungseinheit intertemporal an Hand des Preisindex für die Lebenshaltung, weil sich die Güterpreise des Warenkorbes in der Zeit nicht gleichmässig entwickeln, und international, weil eine aus der Wechselkursrelation errechnete Parität für andere Teilmärkte als für den des Aussenhandels nicht gilt. Es unterliegt heute keinem Zweifel mehr, dass der Wechselkurs als "Preis für ausländische Zahlungsmittel in inländischem Geld"²⁾ anderen Bestimmungsgründen folgt als der 'Preis' für die Güter der Lebenshaltung, und dass eine Übereinstimmung nur zufällig sein kann.³⁾ Vor allem Cassel hat das Augenmerk auf diese Frage gelenkt. Er wollte mit seiner Kaufkraftparitätentheorie jedoch nicht Kaufkraftparitäten, sondern umgekehrt die Wechselkursrelation bestimmen und erklären, wenn er sagte, dass der richtige Wechselkurs dem Kaufkraftparitätskurs entsprechen müsse. Später liess Cassel auch Abweichungen zu und stellte schliesslich die Komparative Kaufkraftparitätentheorie auf. Nach dieser

1) Achner, Leonhard, Indexform und Indexzweck, in: Allgemeines Statistisches Archiv, Bd. 16, Jena 1927, S. 238.

2) Weber, Adolf, Geld, Banken, Börsen, 5. Aufl., München 1955, S. 61.

3) "Die Kursrelation - das Tauschverhältnis zwischen zwei Währungen - ist etwas anderes als die Kaufkraftrelation. Die Kursrelation hat viele Bestimmungsgründe: beispielsweise die Wirtschaftsordnung, die Aussenhandelsentwicklung und -unter anderem- die Kaufkraft der Bevölkerung. Die Kursrelation kommt auf Grund dieser Bestimmungsgründe durch Angebot und Nachfrage am Devisenmarkt zustande. Angebot und Nachfrage können durch staatliche Intervention manipuliert werden." Bosch, Werner, Marktwirtschaft - Befehlswirtschaft, Heidelberg 1960, S. 225, Fussnote 2.

ist dann, wenn zwei Valuten Inflation erlitten haben, der normale Kurs gleich dem alten Kurse, multipliziert mit dem Grade der Inflation in dem einen und dem anderen Lande.¹⁾ Die Argumentation wurde nur deshalb erwähnt, weil sich durch Umkehrschluss aus dem 'normalen Wechselkurs' auch die Kaufkraftparität ergeben würde. Nach Cassel ist sie ihm ja gleich. Die Kaufkraftparitätentheorie selbst wollen wir nicht widerlegen. Das ist ausführlich bereits an anderer Stelle geschehen.²⁾

Bernhard Hartmann ist der Ansicht, dass die Theorie der Kaufkraftparitäten im Grundsatz feststehe. Sie sei nicht umfangreich und deshalb in der Literatur auch nicht ausführlich dargestellt worden. Schwierig sei dagegen die praktische Messung der Kaufkraft. Mit den Hindernissen, die erst bei der Durchführung der Messung auftreten, habe sich die Literatur aber ebenfalls nicht so ausführlich beschäftigt, wie es der Bedeutung dieses Gebietes zukomme.³⁾

Wer den gegenwärtigen Stand von Theorie und Praxis des Reallohnvergleichs darstellen will, muss auch den Kaufkraftvergleich berücksichtigen. Man wird der Meinung von Hartmann nicht in allen Teilen beipflichten können. Zwar verursacht die praktische Durchführung eines Vergleichs immer erhebliche Schwierigkeiten und es ist mancher Kompromiss nötig, der sich mit den Forderungen nach Genauigkeit nur schwer vereinbaren lässt. Bei näherer Überprüfung stellt sich aber bald heraus, dass die angeblich in ihrem Grundsatz feststehende Theorie der Kaufkraft-

¹⁾ Vgl. Cassel, Gustav, Theoretische Sozialökonomie,

4. Aufl., Leipzig 1927, S. 457 f.

²⁾ Vgl. Coppola d'Anna, Francesco, Die Normalwechselkurse und die Theorie der Kaufkraftparität, in: Weltwirtschaftliches Archiv, 56. Bd., Jena 1942, S. 77;

Blanke, Wilhelm, Über die Theorie und die Methode der Berechnung von Kaufkraftparitäten, Bremer Ausschuss für Wirtschaftsforschung, Bremen 1952; Forstmann, A., Geld und Kredit, Göttingen 1952, I. Teil S. 166 f.

³⁾ Vgl. Hartmann, Bernhard, Die Kaufkraftparität von US-Dollar und DM-West mit besonderer Berücksichtigung des Bundesentschädigungsrechts, Wiesbaden 1959, S. 5.

parität weder einen eindeutigen Masstab noch ein eindeutiges Ausdrucksmittel bietet. Deshalb vermag sie auch keine eindeutigen Ergebnisse zu liefern. Sie stellt somit keine eindeutige Antwort auf die Frage nach einer exakten Berechnungsmöglichkeit für Kaufkraftparitäten in der Weise dar, dass eine weitere forschende Beschäftigung mit diesem Fragenkreis keine weiteren Ergebnisse mehr zeitigen könnte.

Dieser Mangel der bisherigen Vergleichsverfahren ist methodischer Natur. Zahl und Bedeutung der Fehlerquellen, die bei der praktischen Durchführung eines Vergleichs auftreten können, sollen keineswegs verkleinert werden. Man könnte sie jedoch, wenn entsprechenden Geldmittel für das Vergleichsverhaben bereitgestellt würden, auf ein Minimum herabdrücken, da sie zu einem wesentlichen Teil vermeidbar sind. Bei den Fehlern, von denen hier die Rede ist, handelt es sich um solche, die aus der unvollständigen Kenntnis der ökonomischen und psychologischen Grundlagen und Zusammenhänge und der daraus fliessenden Wechselwirkungen entstehen.

Solange keine international gültige Vergleichsmethode gefunden ist, die man im oben definierten Sinne als endgültig ansehen kann, dürfte eine wissenschaftliche Auseinandersetzung mit den Fragen des internationalen Vergleichs nicht nur lohnen, sondern auch geboten sein.

Die Methoden des Kaufkraftvergleichs sind im wesentlichen folgende:

a. Der Vergleich gleichartiger Warenkörbe

Die oben hinsichtlich der Theorie der Kaufkraftparität gemachten Ausführungen gelten mit einer Ausnahme, dem internationalen Vergleich der Kaufkraft unter Zugrundelegung gleicher Warenkörbe in den Vergleichsländern.¹⁾ Er vermag die Frage zu beantworten: Was kostet der inländische Warenkorb im Inland und was kostet er im Vergleichsland? Aus dem Vergleich der Preissummen²⁾ oder auch dem Durchschnitt der Preisverhältnisse der beiden Warenkörbe ergibt sich die Parität. Vergleichsmassstab ist hier der Bruchteil des gesamten Warenkorbes, den die verschiedenen Währungseinheiten in den Vergleichsländern jeweils kaufen. Am festen Massstab des gleichen Warenkorbes, der einmal in dem einen und einmal in dem anderen Lande eingekauft wird, kann man die Kaufkraft messen und vergleichen. Diese Methode führt nur dann zu richtigen Ergebnissen, wenn

1. in den Vergleichsländern durchschnittlich gleiche Verbrauchsgewohnheiten herrschen oder
2. eine heimische Verbrauchsgewohnheit im Vergleichsland fortgesetzt wird.

Strebt man tiefergehende Einsichten in die Kaufkraft der Währungseinheit auf dem Teilmarkt Lebenshaltung an, kann man diese Methode nicht verwenden. Für eine bestimmte Fragestellung jedoch ist sie die einzig mögliche, nämlich wenn man die Summe der ausländischen Währungseinheiten ermitteln will, die einer im Ausland tätigen Person mit inländischer Verbrauchsstruktur die gleiche Lebenshaltung wie im Inland ermöglichen soll.

¹⁾ Wegen der Wahl der Bezeichnung Warenkorb siehe

²⁾ die Ausführungen auf S. 5.

Vgl. die Ausführungen auf S.23 f.

b. Der Vergleich gekreuzter Warenkörbe

Die Frage nach der Kaufkraft der Währungseinheit richtet sich eigentlich auf etwas ganz anderes. Sie ist gestellt nach dem Binnenwert¹⁾ der Währungseinheit für Inländer, einem Sachverhalt, der ganz auf die Binnenverhältnisse, also auf das Angebot von Gütern im Inland unter Einschluss der importierten Waren, abstellt. Hier hilft die Übertragung der inländischen Verbrauchsstruktur, die inländische Wertvorstellungen widerspiegelt, auf ein fremdes Preisniveau nicht weiter. Um dieser Tatsache Rechnung zu tragen, kreuzt man die Warenkörbe. Das kann auf dreierlei Art geschehen:

1. Kreuzung der Wägungsfaktoren der Warenkörbe,
2. Kreuzung der beiden bilateralen Berechnungsergebnisse,
3. Gegenüberstellung der mit wechselseitiger Wägung gewonnenen Ergebnisse.²⁾

Bis zur Entwicklung des 'Europäischen Korbes' durch die Abteilung Statistik der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS) hatte die erste Methode kaum praktische Bedeutung erlangt, weil die Bildung von Mittelwerten aus den Warenkörben zu wirklichkeitsfremden Wägungsschemata führt.³⁾ Jetzt verwendet aber die EGKS bei ihren Realverdienstvergleichen eine eigens entwickelte europäische Verbrauchsstruktur, eben den 'Europäischen Korb'.⁴⁾ Bei blosser Gegenüberstellung der mit wechselseitiger Wägung gewonnenen Ergebnisse hatte sich eine Vielzahl von Paritäten ergeben. Die EGKS ist gezwungen, multilaterale Vergleiche durchzuführen und deren Ergebnisse möglichst synoptisch dar-

¹⁾ Unter Binnenwert ist der Wert einer inländischen Währungseinheit für Inländer, gemessen an einer inländischen Gütergesamtheit zu verstehen.

²⁾ Vgl. Hartmann, Bernhard, a.a.O., S.41.

³⁾ Vgl. Gleitze, Bruno, Methodik des internationalen Kaufkraftvergleichs, a.a.O., S.163.

⁴⁾ Die Berechnung des Europäischen Korbes ist ausführlich beschrieben in: Statistische Informationen, 4.Jg.Nr.4, Juli/August 1957, Sondernummer: Die Verbrauchergeldparitäten in den Ländern der Gemeinschaft 1954, S.225 f.

zustellen. Sie musste daher eine eigene Lösung suchen.

Jacobs meint, dass ein Durchschnitt aus den beiden Berechnungsergebnissen nicht zur Verbesserung der Erkenntnisse beitrage.¹⁾ Man hat diese Methode in einem grösseren Vergleich bisher auch nicht verwendet. Dagegen kann man das dritte Verfahren im Kaufkraft- und Reallohnvergleich heute als herrschend bezeichnen. Hartmann hält es für das einzig richtige.²⁾ Die Warenkörbe werden hier wechselseitig in das Vergleichsland übertragen. Man erhält auf diese Weise vier Werte, für jedes Land zwei und zwar:

- a. Warenkorb A in Preisen und Währungseinh. von A
- b. Warenkorb A in Preisen und Währungseinh. von B
- c. Warenkorb B in Preisen und Währungseinh. von B
- d. Warenkorb B in Preisen und Währungseinh. von A

$a:b$ und $c:d$ stellen Grenzwerte für das Verhältnis der Lebenshaltungskosten dar und ihre reziproken Werte $b:a$ und $d:c$ drücken das Kaufkraftverhältnis der beiden Währungen in bezug auf die Lebenshaltungskosten aus.³⁾ Es handelt sich um die Kaufkraftmessung von zwei verschiedenen Währungseinheiten kreuzweise an zwei verschiedenen Modellen. Die Methode hat den schwerwiegenden Nachteil, dass sich zwei Werte ergeben, zwischen denen die Wahl naturgemäss schwerfällt, und dass sie eigentlich nur die Grenzen anzeigt, innerhalb deren sich die Paritäten etwa bewegen könnten. Ein weiterer Mangel des Verfahrens liegt darin, dass hier das Währungsschema des einen Landes auf das Preisniveau und das Preisgefüge des anderen Landes projiziert wird. Damit aber hören die errechneten Kaufkraft-

¹⁾ Vgl. Jacobs, Alfred, Internationaler Vergleich der Kaufkraft, Bremer Ausschuss für Wirtschaftsfor-

²⁾ Vgl. Hartmann, Bernhard, a.a.O., S.42.

³⁾ Vgl. Gleitze, Bruno, a.a.O., S.159.

grössen auf, Binnenwerte zu sein. Das Verfahren ermöglicht somit nicht den Vergleich der Binnenwerte von Währungseinheiten.¹⁾

¹⁾ Die Gegenüberstellung und Bewertung erfolgt bei diesem Verfahren unter sinngemässer Anwendung der Formeln von Laspeyres und Paasche:

$$\frac{P_1 Q_0}{P_0 Q_0} \quad \text{und} \quad \frac{P_1 Q_1}{P_0 Q_1}$$

Vgl. Laspeyres, G., Die Berechnung einer mittleren Waarenpreissteigerung, in: Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 16, Jena 1871, S. 296 f. und Paasche, H., Über die Preisentwicklung der letzten Jahre nach den Hamburger Börsennotierungen, in: Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 23, Jena 1874, S. 168 f.

c. Der Vergleich ungleichartiger, aber gleichwertiger Warenkörbe

Wissenschaft und Praxis geben sich keinerlei Täuschung darüber hin, dass die Übertragung von Warenkörben ins Vergleichsland eine Fiktion ist.¹⁾ Messzahlen für die Kaufkraft der fremden Währungseinheit im Ausland können keine Maßstäbe für die Kaufkraft der inländischen Währungseinheit im Inland sein. Nur wenn man dem Vergleichsland jeweils gemässe, zwar verschiedenartige, aber nutzungsgleiche Warenkörbe verwendet, kann man die Frage, wie sich die Binnenwerte zweier Währungseinheiten auf dem Teilmarkt Lebenshaltung verhalten, beantworten. Materiell ungleichartig, aber gleichwertig auf der höheren Ebene des Nutzens, können sie als Massstab für die Kaufkraft der Währungseinheit dienen. Die tatsächlich an der einzelnen Ware empirisch gemessene Kaufkraft spielt dann keine Rolle mehr. Der Nutzen des Warenkorbes wird zur Gesamtsumme, von der die Währungseinheit einen Bruchteil kauft. Die Zahlen der Währungseinheiten, die zum Kauf des Inhalts der Warenkörbe in den Vergleichsländern nötig sind, bestimmen das Kaufkraftverhältnis, die Parität. Vergleichsmassstab in beiden Ländern ist die gleiche Nutzeneinheit des gleichwertigen Warenkorbes.

Der Gedanke, nutzungsgleiche Warenkörbe international zu vergleichen, um auf die Weise zu einwandfreien Ergebnissen zu kommen, ist nicht neu. Er ist schon 1924 von Konius angedeutet worden.²⁾³⁾ Zuletzt hat sich Jacobs mit dieser Frage in einer grösseren Untersuchung beschäftigt.⁴⁾ Ihm geht es vor

¹⁾ Vgl. Jacobs, A., Der internationale Vergleich der Lebenshaltungskosten, Berlin 1957, S. 9.

²⁾ Vgl. Bureau international du Travail, Les comparaisons internationales des salaires réels, Genf 1956, S. 12.

³⁾ Vgl. Konius, A., Problema istinnogo indeksa stoimosti schisni, Ekonomitscheski biulletin koniunkturnogo instituta, Nr. 9-10, Moskau 1924, S. 64 f. zitiert nach Bureau International du Travail, Les comparaisons... a. a. O., S. 12.

⁴⁾ Vgl. Jacobs, A., Der internationale Vergleich der Lebenshaltungskosten, Berlin 1957.

allem darum, die Nutzengleichheit der beiden zu vergleichenden Warenkörbe zu beweisen. Auch ihm scheint dieser Weg der einzige, über den eine Messung der Kaufkraft zu brauchbaren Ergebnissen führen kann. Der Nutzen ist der einzige, denkbare gemeinsame Nenner für zwei ungleichartige Warenkörbe.

Jacobs stellt diesen Ausgangspunkt nicht in den Vordergrund. Er will an Hand von Vergleichen des jeweiligen Verbrauchs in den Hauptbedürfnisgruppen Nahrung, Wohnung, Kleidung usw. nachweisen, dass diese in den Vergleichsländern gleichwertig sind. Er zeigt das am Beispiel Deutschland - Frankreich. Die Ergebnisse liegen in der Nähe der mit bisherigen Methoden bereits errechneten. Das ist jedoch kein Beweis für ihre Richtigkeit.

Jacobs unterstellt, dass der Verbraucher in beiden Ländern die Güter in den einzelnen Bedarfsgruppen nach den gleichen Gesichtspunkten bewertet. Im Bereich der Nahrungsmittel sieht er den **Kaloriengehalt** der Lebensmittel als gemeinsamen Nenner an und benutzt ihn als Masstab.¹⁾

Es handelt sich um einen Versuch, den Nutzen zu materialisieren und dadurch messbar zu machen. Bei solchen Versuchen ist allerhöchster Wert auf die Aussagefähigkeit des als charakteristisch angesehenen Eventualsachverhalts zu legen. Sonst besteht die Gefahr, dass schwere Irrtümer entstehen. Wenn Jacobs z.B. den Nutzen der Nahrungsmittel nach ihrem Kaloriengehalt misst, dann materialisiert er eigentlich nur den Nutzen der Kalorie. Abgesehen davon, dass sich der Verbraucher der Existenz einheitlicher, heizwertgleicher Kalorien in den Nahrungsmitteln wohl kaum bewusst ist, vermitteln Nahrungsmittel außer ihrem 'Heizwert' noch Nutzererlebnisse ganz anderer Art, die in der

¹⁾ Der Kalorienvergleich wird auf S.34f. beschrieben werden.

Kalorienrechnung völlig ausser Betracht bleiben. Es kommt hinzu, dass ~~eine~~ Beziehung zum Geldwert fehlt.

Vom Grundgedanken des Verfahrens her scheint es zweifelhaft, ob eine Zerlegung des Nutzens in Teile zu brauchbaren Ergebnissen führen kann. Dieser Grundgedanke **besteht** doch darin, dass auch ungleicher Verbrauch gleichgesetzt werden kann. Eine solche Ungleichheit kann dabei auch in eine andere Bedürfnisgruppe hineinreichen. Auch Jacobs sieht diese Zusammenhänge.¹⁾ Aber er möchte auf eine Kontrolle nicht verzichten.

Jacobs hatte immerhin die Gewissheit, dass die Verhältnisse in Frankreich von denen in Deutschland nicht wesentlich abweichen würden. Was aber hat zu geschehen, wenn eine solche Vermutung nicht besteht?

¹⁾ Vgl. Jacobs A., o. a. O., S. 10.

d. Der Kalorienvergleich

Diese, wie erwähnt, auch von Jacobs für den Vergleich des Lebensmittelverbrauchs benutzte Methode der Messung der Kaufkraft des Geldes ist vor allem in den Arbeiten der Gesellschaft für Konsumforschung behandelt worden.¹⁾ Im Kalorienvergleich wird der Kaloriengehalt der Nahrungsmittel zum Masstab der Kaufkraft gemacht und zwar soll dieser etwa ihrem Gebrauchsnutzen entsprechen.²⁾ Unter diesen Voraussetzungen kann sich die Messung nur auf Lebensmittel beziehen, die gegenwärtig in hochentwickelten Industrieländern nur etwa 40% der Lebenshaltungskosten ausmachen.³⁾ Man hat versucht, auch andere Güter in sogenannte Nahrungsmittelseinheiten umzurechnen; ein solches Vorgehen ist jedoch schwer begründbar.

Die Kalorienrechnung vermag deshalb keine brauchbaren Ergebnisse zu liefern, weil Kaloriengehalt und Geldwert keine äquivalenten Sachverhalte sind. Zwischen Nahrungsmittelpreis und Geldwert bestehen keinerlei Beziehungen. Eine Messung ist daher nicht möglich. Sie wäre nur angängig, wenn sich der Nahrungsmittelpreis im Inland und im Ausland nach dem Kaloriengehalt richten würde, wenn es also einen einheitlichen Kalorienpreis geben würde. Unter der Zahl der Eventualsachverhalte, die für eine Messung des Geldwertes in Frage kommen, scheint die Kalorienrechnung wenig geeignet.

¹⁾ Vgl. Goldack, G., und Vershofen, W., Die Entwicklung der Kaufkraft der Deutschen Mark, Wiesbaden

²⁾ 1952.

³⁾ Siehe S. 77 Fussnote 2

Allerdings mit erheblichen Abweichungen z.B. bei den Arbeitern der EGKS in den verschiedenen Ländern. Vgl. Die Wirtschaftsrechnung der Arbeiterfamilien der EGKS 1956/57, in: Statistische Informationen, Serie Sozialstatistik, Nr. 1 - 1960, herausgeg. vom Statistischen Amt der Europäischen Gemeinschaften, Luxemburg. Vgl. auch S. 47, Fussnote 4.

Man hat schon verschiedentlich versucht, die Kaufkraft von Währungseinheiten in Kalorien zu messen. Im Jahre 1931 hat Britzelmayr darauf einen Reallohnvergleich aufgebaut.¹⁾ Der Kalorienvergleich scheint sich stark am physiologischen Existenzminimum des Menschen zu orientieren, ein Vorgehen, das besonders in Notzeiten vertretbar sein kann, weil die Kalorie als solche dann Bedeutung für die Weiterexistenz des Menschen gewinnt.

Von wenigen Ausnahmen abgesehen, herrscht jedoch heute auf dem Gebiet des Kaufkraftvergleichs der gekreuzte Warenkorbvergleich fast unumschränkt. Wenn auch in verschiedener Hinsicht mangelhaft, hat das Verfahren doch einen gewissen Vorzug. Die Paritäten können auf Grund empirisch erfasster Verbrauchsstrukturen und Preise berechnet werden, wenn auch im einzelnen mancher Kompromiss nötig ist.²⁾ Diese sichere Grundlage der Rechnung lässt die amtliche verantwortliche Statistik manchen Mangel bewusst übersehen, dessen Auswirkung vielleicht aus möglicherweise rein zufälligen Gründen ohnehin gering bleibt.³⁾

-
- 1) Vgl. Britzelmayr, Wilhelm, Zur Problematik internationaler Reallohnvergleiche. Unzulänglichkeit und Reformmöglichkeit der Reallohnvergleiche des Internationalen Arbeitsamtes, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 34, Jena 1931, II, S. 598 f.
- 2) Welche verschiedenartigen Probleme sich bei der Errechnung eines Preisindex für die Lebenshaltung ergeben, dessen Daten mit verschiedenen Vorbehalten auch für den Kaufkraftvergleich benutzt werden können, zeigt recht gut der Aufsatz von Fürst, G., und Deneffe, P., Der neue Preisindex für die Lebenshaltung, in: Wirtschaft und Statistik, herausgeg. vom Statistischen Bundesamt, Wiesbaden, 4. Jg., Heft 11, 1952, S. 439 f.
- 3) Vgl. Fürst, G., Mehr Vorsicht bei der Beurteilung behelfsmässiger Berechnungen, in: Allgemeines Statistisches Archiv, Bd. 33, München 1949, S. 480 f. sowie die Beiträge von O. Anderson an gleicher Stelle.

3. Der Einkommensvergleich

Er stellt Einkommen zum Unterschied von Löhnen gegenüber und liegt methodisch ganz in der Nähe des Reallohnvergleichs. Auch die Einkommen von Arbeitnehmern bestehen nicht nur aus Löhnen oder Gehältern. Daten über das Einkommen von Einzelpersonen oder Gruppen sind allerdings weit schwerer zu erhalten als Angaben über die tätigkeitsbezogenen Arbeitsentgelte. Immerhin fließen zusätzlich zum eigentlichen Arbeitsentgelt aus irgendwelchen Quellen Einkommensbeträge, die sich zwar auf das Lebensniveau der Vergleichspersonen oder der Vergleichsgruppenauswirken, aber wegen ihrer meist unterschiedlichen Höhe einen Vergleich erschweren.¹⁾ Sind Einkommensteile vorhanden, die nicht zum Arbeitsentgelt gehören, wird ein Schluss von der Reallohnhöhe auf das Lebensniveau des Lohnempfängers fragwürdig. Der Reallohn ist dann nicht mehr allein Verursacher des Lebensniveaus seines Empfängers.²⁾

1) Nebeneinkünfte in Prozent des Gesamteinkommens bei Arbeitern im

	Steinkohlen- bergbau	Eisenerz- bergbau	Eisen- und Stahlindustrie
Deutschland	9,6	14,0	10,1
Saarland	13,4	-	10,9
Belgien	11,4	-	8,2
Frankreich	5,7	8,2	8,9
Italien	4,4	9,3	5,6
Luxemburg	-	15,2	14,5
Holland	8,3	-	8,0

Diese Nebeneinkünfte bestehen aus Barleistungen zur sozialen Sicherheit, Geschenken Dritter, dem Wert der Erzeugnisse aus dem eigenen Nutzgarten, Einkommen aus beweglichen Vermögenswerten, aus Untervermietungen u.a., z.B. zusätzlichen Einkünften der Hausfrau, Verkauf von Haushaltgegenständen usw. Vgl. Die Wirtschaftsrechnungen der Arbeiterfamilien der EGKS 1956/57, a.a.O., S.40.

2) Vgl. Bureau International du Travail, Les comparaisons... a.a.O., S.13. Dort wird in einer Tabelle gezeigt, dass die Nebeneinkünfte länderspezifisch sehr stark abweichen und z.B. bei portugiesischen Beamtenfamilien fast zwei Drittel des Familieneinkommens betragen können.

4. Der Reallohnvergleich

Er ist das eigentliche Thema dieser Arbeit und soll, wie auf S. 1 erwähnt, zeigen, welche Nutzenmenge den Arbeitnehmern in den Vergleichsländern aus ihren Löhnen jeweils zufließt. Zwar sind Arbeitnehmer nicht immer ausschliesslich auf ihren Lohn angewiesen, aber in Industrieländern mit überwiegend städtischer Arbeiterbevölkerung bestimmt er doch ihr Lebensniveau. Schlüsse vom Reallohn auf das Lebensniveau sind deshalb meist möglich. In einzelnen Fällen kann es beim Vergleich der Löhne bestimmter Gruppen sogar erlaubt sein, den Faktor 'Zusätzliches Einkommen' zu vernachlässigen, weil er beiderseits etwa gleich schwer ins Gewicht fällt.

Reallohnvergleiche sind seit langem Gegenstand der sozialpolitischen Diskussion und gehören zum Aufgabenbereich internationaler Gremien.¹⁾ In der Vergangenheit sind eine Reihe von Vergleichsverfahren vorgeschlagen worden. Die methodisch interessantesten sollen kurz beschrieben werden.

¹⁾ Vgl. Art. 46, Ziff. 5 des Vertrages über die Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl, BGBl. 1952, Teil II, S. 445 sowie die Artikel 117 - 122 des Vertrages zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft, BGBl. 1957, Teil II, S. 848.

a. Der Reallohnvergleich durch Multiplikation von Paritäten.

Bei dieser Vergleichsmethode wendet man eine Methode des Kaufkraftvergleichs auf den Reallohnvergleich an. Man multipliziert dabei die sich durch Kaufkraftvergleich ergebenden Paritäten mit den um die Werte der Naturalleistungen berichtigten Nettolohnsummen. Da man den fremden Lohn so in eigener Währung ausdrücken kann, sind die Löhne leicht vergleichbar.

Das Verfahren scheint von verführerischer Einfachheit und Klarheit. Der Lohn wird überwiegend in Währungseinheiten gezahlt. Währungseinheit und Güterpreise müssen im Vergleich irgendwie erscheinen. Es liegt also nahe, die durch Kaufkraftvergleich ermittelten Werte zu benutzen. Verfährt man so, gehen jedoch auch die Fehler der durch Kaufkraftvergleich ermittelten Paritäten in den Reallohnvergleich ein.

Meist bedient man sich der Methode des gekreuzten Warenkorbvergleichs. Ist dieser aber schon an sich kein einwandfreies Verfahren, weil es in Ermangelung eines für beide Sachverhalte brauchbaren und gültigen Messmodells an einer befriedigenden Lösung fehlt, so gilt das erst recht für den Reallohnvergleich. Hier will man ja etwas ganz anderes messen als die Kaufkraft der Währungseinheit, nämlich die Kaufkraft eines Nettolohns oder den Gegenwert alles dessen, was der Arbeiter mit dem Lohn, den er für seine Teilnahme am Produktionsprozess erhält, kaufen kann. Das dürfte mit einer Summe gleichwertiger Währungseinheiten nicht auszudrücken sein.¹⁾

Der Arbeitnehmer kauft den Inhalt seines Warenkorbes im Inland. Auch inländische Waren werden zu inländischen Preisen gekauft. Die Übertragung

¹⁾ Vgl. S.61 f.

dieses Warenkorbes auf das anders geartete Preisgefüge des Vergleichslandes dürfte auch dann, wenn dort ähnliche Verhältnisse herrschen wie im Inland, nur sehr vage Erkenntnisse bringen. Wir sehen von dem hier nicht in Rede stehenden Fall ab, dass ein Auswanderer seine heimischen Verbrauchsgewohnheiten im Ausland fortsetzt. Bei Auswanderern, die im fremden Land bleiben wollen, wird man aber immer auch Assimilationstendenzen berücksichtigen müssen.

Liegen nun die mittels Kaufkraftvergleichs bestimmten Paritäten vor, so besteht alles weitere aus einer Multiplikation. Die Faktoren sind die Nettolohnsumme und die Paritäten.

So hat das Internationale Arbeitsamt auf Grund der von Milton Gilbert und Irving B. Kravis¹⁾ in einem Vergleich der Sozialprodukte von vier europäischen Ländern und den USA errechneten Kaufkraftparitäten Indices realer Stundenlöhne der Arbeiter in der verarbeitenden Industrie errechnet. Die Stundenlöhne in den USA wurden hierbei gleich 100 gesetzt.

Das Internationale Arbeitsamt macht gegen dieses Verfahren jedoch selbst Bedenken geltend.²⁾ Zwar sei es nicht unkorrekt, ein 'globales Verbrauchsbudget', dessen Gewichtung auf den Zahlen des Pro-Kopf-Verbrauchs der Bevölkerung eines Landes beruhe, heranzuziehen. Ein solches Verbrauchsbudget lasse sich aber im Gegensatz zu einem auf den Ergebnissen von Haushaltrechnungen beruhenden Verbrauchsbudget einer typischen Familie schwerer begründen. Studien über Lebensbedingungen von

¹⁾ Vgl. Gilbert, Milton and Kravis, Irving B., An International Comparison of National Products and the Purchasing Power of Currencies, Paris 1954.

²⁾ Vgl. Bureau International du Travail, Les comparaisons...a.a.O., S.78.

Familien betrafen oft nur begrenzte Regionen und bestimmte Schichten. Die Statistiken des gesamtwirtschaftlichen Verbrauchs berücksichtigten dagegen die gesamte Bevölkerung. Sie eigneten sich daher eher für einen Vergleich des Reallohns aller Beschäftigten und besser noch zu einer Berechnung des realen Einkommens aller Verbraucher als zu einer Analyse der Kaufkraft einzelner Reallöhne. Diese Bedenken müssen den bereits weiter oben geäußerten noch hinzugefügt werden.

aa. Der Reallohnvergleich der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl

Den wohl bemerkenswertesten Versuch eines internationalen Reallohnvergleichs auf der Basis von Kaufkraftparitäten unternimmt die Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl. Man gebraucht dort den Ausdruck Verbrauchergeldparitäten. Die Ergebnisse der seit mehreren Jahren laufenden Untersuchungen werden in der Zeitschrift 'Statistische Informationen' veröffentlicht.¹⁾ Sie fanden ihren vorläufigen Höhepunkt in einem gross-angelegten Realverdienstvergleich, dessen Resultate in einer von der Statistischen Abteilung der EGKS ausgearbeiteten Analyse niedergelegt und 1956 veröffentlicht wurden.²⁾ Inzwischen hat man das Verfahren weiter verfeinert.

Der Vergleich von 1956, der auf den Erfahrungen des vorangegangenen 'Realvergleichs der Einkommen der Bergleute und Stahlarbeiter in der Gemeinschaft im Jahre 1953'³⁾ aufbauen konnte, beschränkt sich auf bestimmte Industrien (Kohle, Stahl und Eisenerzbergbau) und auf Arbeiter. Werkmeister, Steiger, Aufsichtspersonal und Angestellte blieben unberücksichtigt. Dadurch war eine recht genaue Nettolohndefinition möglich. In den Vergleich gingen die Löhne aller beschäftigten Arbeiter ein.⁴⁾ Die Preise erfasste man durch Sondererhebungen. Genaue Daten über

¹⁾ Vgl. Statistische Informationen, herausgeg. vom Statistischen Amt der Europäischen Gemeinschaften, Luxemburg, Jahrgänge 1-7.

²⁾ Vgl. Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl, Die Arbeitereinkommen in den Industrien der Gemeinschaft im Realvergleich, ohne Jahr, S. 17.

³⁾ Vgl. Ohne Verfasser, Erster Realvergleich der Einkommen der Bergleute und Stahlarbeiter in der Gemeinschaft im Jahre 1953, in: Statistische Informationen, 2. Jg., Nr. 5, Aug./Sept. 1955, S. 40 f.

⁴⁾ Vgl. Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl, a.a.O., S. 17.

den Verbrauch in den Arbeiterhaushaltungen waren damals noch nicht bekannt. Sie sind erst später in einer Sondererhebung ermittelt worden.¹⁾ Nach Ansicht der Bearbeiter wirken Gewichtungsfehler jedoch nur sehr abgeschwächt auf die Paritäten.

Da man sich methodisch des gekreuzten Warenkorbvergleichs bediente, ergaben sich bei synoptischer Darstellung nicht weniger als 49 Paritäten.²⁾

Wegen dieses Nachteils hat die EGKS später den 'Europäischen Korb' entwickelt. Er nimmt einen einheitlichen, für alle Länder gleichen Verbrauch an, der der Rechnung zugrundegelegt wird. Dieses Verfahren ist, obwohl der 'Europäische Korb' keinen einfachen Mittelwert darstellt, nicht unwidersprochen geblieben.³⁾ Immerhin hat man dadurch, dass man eine gleichartige Verbrauchsstruktur für alle 7 Länder verwendete, die Zahl der Paritäten von 49 auf 7 reduzieren können. Die Ergebnisse können nun übersichtlich nebeneinandergestellt werden. Ob ihr Aussagegewicht grösser geworden ist, bleibt fraglich. Die Grundschwierigkeit des Vergleichs dürfte man so kaum bewältigen können. Der einheitliche Warenkorb verwischt die Unterschiede, die man zeigen will, wieder.

Der Vergleichswert solcher ist aber in allen seinen Teilen verdienstvoll. Er dürfte durch die minutiöse Durchdringung der Materie alles bisher Dagewesene übertreffen.

¹⁾ Vgl. Die Wirtschaftsrechnungen in Berg- und Stahlarbeiterfamilien der Gemeinschaft, a.a.O.

²⁾ Das Saarland wurde als selbständiges Land behandelt.

³⁾ Vgl. Jacobs, A., Der internationale Vergleich... a.a.O., S.15.

bb. Der Vergleich der Lebenshaltungskosten und der Reallöhne in den Hauptstädten der Nordischen Länder

Hauptzweck des auf der Basis des Jahres 1952 durchgeführten und im Jahre 1954 veröffentlichten Vergleichs war es, Reallöhne festzustellen, deren Kaufkraft ein gewisses Verbrauchsniveau bezeichnen sollte. Daneben zeigte die Untersuchung Möglichkeiten eines Vergleichs zwischen Ländern ähnlicher wirtschaftlicher und sozialer Struktur. Sie brachte neben manchen Verfeinerungen eine spezifizierte Reallohndefinition; ferner war sie Anlass zu Sondererhebungen von Preisen in den Nordischen Ländern und zu der bemerkenswerten Neuerung, die Lebenshaltungskosten nicht mehr in Währungseinheiten, sondern (als Zwischenergebnis) in Arbeitsstunden auszudrücken. Man verwendete dabei aber wenig aussagekräftige Durchschnitte von Nettolöhnen. Als Messgrundlage diente das Ausgabenbudget einer Familie. Es wurden keine Paritäten errechnet, sondern Indices.¹⁾

Zunächst stellte man zusammen, was das z.B. für Kopenhagen charakteristische Budget einschliesslich der vom Arbeitnehmer zu tragenden Steuern und Sozialbeiträge ausmachte, dann **berechnete** man, was das gleiche Budget unter Berücksichtigung der örtlichen Verhältnisse in jeder der **anderen** Hauptstädte der Nordischen Länder für Aufwendungen erforderte. Berücksichtigung der örtlichen Verhältnisse bedeutet auch, dass die in den einzelnen Ländern üblichen sozialen Beiträge und Leistungen bereits im Budget abgezogen oder **enthalten** waren, je nachdem ob der Arbeitnehmer **sie zu zahlen hatte** oder sie empfing. Die sich er-

¹⁾ Vgl. Levnadskostnader och reallöner i de nordiska huvudstäderna, Nordisk statistisk skriftserie, No. 1, Stockholm 1954.
Der Vergleich ist ebenfalls beschrieben in: Bureau International du Travail, Les comparaisons internationales des salaires réels, a.a.O., S. 66. f.

gebende Summe wurde nun durch den örtlichen Stundenlohnsatz geteilt. Es ergab sich die Summe der Stunden, die ein Arbeiter arbeiten musste, um den Budgetkorb kaufen zu können. Aus diesen Werten berechnete man Indices, indem man einen von ihnen gleich 100 setzte.

Trotz des interessanten Ausdrucksmittels kommt aber auch dieser Vergleich nicht von der gegenseitigen Übertragung der Warenkörbe los, so dass sich die bei derartigen Rechnungen üblichen Fehler nicht vermeiden lassen. Dadurch, dass man die Budgets in Arbeitsstunden ausdrückt, umgeht man zwar die Währungseinheit und damit auch die zwangsläufig erscheinenden zwei Paritäten, man ersetzt sie aber nur durch Indices. Das bedeutet keinen Fortschritt. Ein weiterer Mangel liegt in der ziemlich groben Art, einen Durchschnitt zu ermitteln. Man legte einen Durchschnittslohnsatz der Maschinenindustrie und einen solchen der verarbeitenden Industrie zugrunde. Die Ergebnisse stellen daher auch nur grobe Durchschnittswerte dar.

b. Reallohnvergleich unter Verwendung anderer
Masstäbe und Ausdrucksmittel

ba. Der Warenkorb als Messmodell und Ausdrucks-
mittel

Das Internationale Arbeitsamt versuchte bei seinen ersten Vergleichen nicht, die Reallöhne in einheitlichen Währungseinheiten auszudrücken.¹⁾ Ausgehend davon, dass ein Reallohn eine Gesamtheit von Gütern sei, stellte man fest, wie oft ein Arbeiter bei einem bestimmten Nominallohn und einer Wochenarbeitszeit von 48 Stunden einen bestimmten Warenkorb kaufen konnte. Der Rechnung lagen sechs nach Ländergruppen mit ähnlicher Verbrauchsstruktur zusammengestellte verschiedene Warenkörbe zugrunde. Den für London ermittelten Wert setzte man gleich 100, die übrigen wurden als Verhältniszahlen angegeben. Die Vergleiche berücksichtigten jeweils nur bestimmte Lohngruppen. Später wählte man Durchschnittslöhne und verwendete einen internationalen, für alle Länder gültigen Warenkorb.²⁾

Beide Verfahren sind sehr grob. Sie liefern nur Annäherungswerte. Vor allem dürfte das zweite, spätere, keine Verbesserungen bringen. Sechs Warenkörbe, deren Gleichwertigkeit nicht feststeht und die wahrscheinlich von den Reallohnsituationen in den einzelnen Ländern bestimmt sind, vermögen bei den verwendeten Verfahren keine vergleichbaren Werte zu liefern. Die Indices basieren somit nicht auf äquivalenten Sachverhalten, ihre Fehlergrenze ist unbekannt. Auf die Berechnung der Nominallohne soll nicht eingegangen werden. Auch die generelle Annahme der

¹⁾ Vgl. International Labour Organisation, Comparison of the Levels of real Wages in certain Capital Cities, in: International Labour Review, Vol. X, Genf, Okt. 1924, S. 630.

²⁾ Dieselbe, Comparison of real Wages in various Countries, in: International Labour Review, Vol. XXI, Genf, April 1930, S. 557.

48-Stunden-Woche hat kaum den tatsächlichen Verhältnissen in den einzelnen Ländern entsprochen. Zwar legte die amtliche Statistik damals bei der Berechnung der tariflichen Wochenlöhne der Arbeiter eine tarifliche Wochenarbeitszeit von 48 Stunden zugrunde.¹⁾ In vielen deutschen Betrieben wurde aber im Jahre 1924 kurzgearbeitet.²⁾ Veränderungen der Arbeitszeit wirken auf den Gesamtlohn bei dieser Berechnungsart wie Änderungen des Stundenlohnsatzes. Man sollte mit Manipulationen der Arbeitszeit überhaupt vorsichtig sein. Leicht wird dadurch gerade das verwischt, was man zeigen will. Die gleiche Gefahr wird durch die Verwendung eines einheitlichen Warenkorbes für alle Länder, die am Vergleich beteiligt sind, heraufbeschworen. Auf die Rolle, die die Arbeitszeit bei der Reallohnbewertung spielt, kommen wir noch zurück.³⁾

¹⁾ Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich, herausgeg. vom Statistischen Reichsamt, 44. Jg.,

²⁾ Berlin 1924/25, S. 284.

³⁾ Ebenda, S. 297.

³⁾ Siehe S. 113 f.

bb. Das Existenzminimum als Masstab

Britzelmayr schlug im Jahre 1931 ein Verfahren vor, mittels dessen er den Reallohn an Hand des physischen Existenzminimums messen wollte.¹⁾ Er teilte den Bedarf des Menschen ein in freien Bedarf und Zwangsbedarf. Ihn interessierte allein der Zwangsbedarf, da der freie Bedarf seiner Ansicht nach von Land zu Land ausserordentlich differierte.²⁾ Seinem Vergleich lag das (theoretisch bestimmte) Nahrungsmittelminimum, ausgedrückt in Kalorien, zugrunde. Dieses Nahrungsmittelminimum stellte er aus den billigsten Kalorienträgern zusammen. Die Ausgaben für dieses Nahrungsmittelminimum, so sagte Britzelmayr, verhalten sich zu den tatsächlichen Nahrungsmittelausgaben wie die Minimalquote zur Effektivquote des Nahrungsmittelanteils an den Ausgaben, bei gegebenen Einkommen. Gleiche Quoten sollten auf gleiche Reallöhne deuten.

Zunächst bestehen gegen dieses Verfahren die gleichen Bedenken wie gegen das Verfahren der Bestimmung der Kaufkraft der Währungseinheit unter Bezugnahme auf Kalorien.³⁾ In Bereiche des Reallohnvergleichs könnten die durch die Methode sich ergebenden Werte nur dann eine Aussagekraft besitzen, wenn die in Frage stehenden Löhne so niedrig sind, dass sie das Existenzminimum gerade decken, so dass der Lohnempfänger gezwungen ist, die Nahrungsmittel nach ihrem Gehalt an Kalorien auszuwählen. In Zeiten merklich sinkender Nahrungsmittelanteile⁴⁾ an den Gesamtausgaben

1) Vgl. Britzelmayr, Wilhelm, a.a.O.

2) Richtig wegen der wahrscheinlich verschieden hohen Reallöhne. Diese Verschiedenheit wollte er aber gerade zeigen.

3) Vgl. die Ausführungen auf S. 31 f. und 34 f.

4) In Deutschland ist der Anteil der Ausgaben für Nahrungsmittel an den Ausgaben für die Lebenshaltung eines 4-Personenhaushaltes von 46,4% im Jahre 1950 auf 36,6% im Jahre 1959 gesunken. Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft, Leistung in Zahlen, 7. Aufl. Bonn 1961, S. 13.

für die Lebenshaltung dürfte es aber nicht zulässig sein, Reallöhne an ihrer Kaufkraft gegenüber Kartoffeln, Brot und Schweineschmalz, den billigsten Kalorienträgern, zu messen oder ein solches Modell überhaupt einzubeziehen.

bc. Versuch einer Berücksichtigung der Zeit

Das amerikanische Arbeitsministerium hat versucht,¹⁾ die Reallohnsituation von Arbeitern zu beleuchten, indem es berechnete, wie lange ein bestimmter Arbeiter oder eine bestimmte Kategorie von Arbeitern in einem Lande arbeiten muss, um bestimmte Güter erwerben zu können.²⁾ Obwohl dieses Verfahren sehr sinnfällig und für Propagandazwecke sehr geeignet ist,³⁾ vereinigt es doch sehr viele Fehlermöglichkeiten auf sich. Selbst wenn es erlaubt wäre, einzelne Warenpreise zum Lohn in Beziehung zu setzen und so auf die Höhe des Reallohns zu schliessen, wären die Ergebnisse doch nur brauchbar, wenn es sich um vergleichbare Arbeit bei gleicher Verbrauchsstruktur handelte.⁴⁾ Da die **letztere Voraussetzung** im internationalen Vergleich aber in der Regel fehlt, haben die mittels dieses Verfahrens gewonnenen Ergebnisse nur eine begrenzte Aussagekraft.

1) Vgl. United States Department of Labour, Bureau of Labour Statistics, in: Monthly Labour Review, Vol. 69, No. 5, Washington, Nov. 1949, S. 487 f. und ebenda, Vol. 72, No. 2, Washington, Febr. 1951, S. 146 f. (Monatsberichte).

2) Vgl. Ohne Verfasser, Ernährungskaufkraft in 19 Ländern, in: Der Arbeitgeber, Heft 10, Düsseldorf 1951, S. 26 f.

3) Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft, Leistung in Zahlen, 7. Aufl., Bonn 1961, S. 14 f. Dort ist u.a. gesagt, dass der (durchschnittliche) westdeutsche Industriearbeiter im November 1949 für einen Volkswagen 3946 Stunden und 24 Minuten arbeiten musste, im August 1960 dagegen nur noch 1434 Stunden und 19 Minuten. Wie schief das Bild ist, das sich da ergibt, sieht man daran, dass niemand so lange Zeit allein für das Bedürfnis 'Volkswagen' arbeiten kann. Wieviel Arbeitszeit für die Befriedigung der übrigen Bedürfnisse abgezweigt werden muss, wird überhaupt nicht berücksichtigt.

4) Oft hat eine Ware im fremden Warenkorb ein anderes Gewicht oder sie fehlt ganz. Das bedeutet, dass ihr im Vergleichsland entweder eine abweichende oder überhaupt keine Bedeutung beigemessen wird. Dadurch werden vergleichende Schlüsse auf die Höhe des Reallohns fraglich.

bd. Ein Reallohnvergleich mit ökonomischen Mitteln

Ein solches Vergleichsverfahren ist ebenfalls vom amerikanischen Arbeitsministerium entwickelt worden.¹⁾ Es beruht im wesentlichen darauf, dass die einzelnen Positionen der Warenkörbe der Vergleichsländer ohne Rücksicht auf ihre materielle Identität daraufhin untersucht werden, ob sie zum Zwangsbedarf oder zum Luxusbedarf gehören. Das Verfahren findet seine Begründung im Engel-Schwabeschen Gesetz, wonach der Anteil des Zwangsbedarfs an den Ausgaben mit steigendem Einkommen immer mehr sinkt. Daraus schliesst man, dass Einkommen, die jeweils im gleichen Verhältnis für Zwangsbedarf und für Luxusbedarf verwendet werden, gleichwertig sein müssen.

Man hat dieses Verfahren bisher nur in einer begrenzten Zahl von Fällen und nur für einige Einkommensklassen angewendet. Nachteilig dabei ist, dass sich nur Indices ergeben. Diese aber entwickeln nur dann ihre volle Aussagekraft, wenn die Ausgangszahlen und -verhältnisse genau bekannt sind. Es ist zweifelhaft, ob das Verfahren auch bei umfassenderen Vergleichen noch genügend genaue Ergebnisse zu liefern vermag. Es kann nur die verschieden hohe Kaufkraft nominell gleich hoher Einkommen von Personen gleicher Verbrauchsstruktur gegenüber einem jeweils anderen Preisgefüge zeigen. Es sagt aus, welcher Anteil des Einkommens bei anderer Angebotsstruktur ceteris paribus für die Deckung des Zwangsbedarfs aufgewendet werden muss.

Bei den Vergleichen handelte es sich um etwa gleich hohe Einkommen von amerikanischen Beamten.

¹⁾ Vgl. United States Department of Labour, A Method of Measuring comparable Living Costs in Communities with differing Characteristics, Washington 1953.

Dann darf man allerdings gleiche Verbrauchsstruktur unterstellen. Das Verfahren übersteigt damit aber nicht den Erkenntniswert der Methode des Kaufkraftvergleichs unter Verwendung eines einzigen Warenkorb, nur dass das Ausdrucksmittel Währungseinheit vermieden wird.

Sollen aber verschieden hohe Einkommen von Individuen mit verschiedener Verbrauchsstruktur verglichen werden, dann versagt es.

Die Entscheidung, ob Zwangsbedarf oder nicht, ist subjektiv. Wenn der Bereich des physischen Existenzminimums verlassen wird, verwischen sich die Konturen, und die Entscheidung oder die Elastizität wird selbst zur Frage des Lebensniveaus.¹⁾

Mit steigendem Einkommen 'muss' der Verbraucher bestimmte Dinge haben; die Elastizität der Nachfrage kann zur Abhängigen des Lebensniveaus werden. Der Grad der Bedürfnisbefriedigung, den eine bestimmte Gütermenge zu erzeugen imstande ist, kann je nach dem Lebensniveau des Verbrauchers verschieden sein. Damit entfällt die Voraussetzung für eine Generalisierbarkeit des Verfahrens, nämlich die Konstanz des Massstabs Zwangsbedarf. Der Bedürfnisbefriedigungsgrad, den ein Warenkorb vermittelt, kann bei verschiedenem Lebensniveau seiner Verbraucher unterschiedlich sein. Elastizitäten sind Abhängige des Bedürfnisbefriedigungsgrades und des Lebensniveaus.

Bei reinen Reallohnvergleichen ist ausserdem deshalb Vorsicht geboten, weil die Lohnempfänger in vielen Fällen neben dem Lohn noch andere Einkünfte haben. Die Einkommensteile, die aus zusätzlichen Quellen fliessen, lassen sich nicht absondern, weil eine Einkommenselastizität sich nicht teilen lässt. Für reine Reallohnvergleiche ist das Verfahren auch dann nur mit Vorbehalt

¹⁾ Vgl. Schneider, Erich, Einführung in die Wirtschaftstheorie, II. Teil, 3. Aufl., Tübingen 1955, S. 29.

verwendbar, wenn seine Grenzen nicht überschritten werden. Das ist z.B. Goldschmidt entgegenzuhalten, der eine ähnliche Methode für den internationalen Reallohnvergleich empfiehlt.¹⁾

¹⁾ Vgl. Goldschmidt, Rolf, Der internationale Vergleich realer Werte von Arbeitsverdiensten, Bonner Dissertation 1955.

be. Der 'Soziale Standort-Vergleich'

Einen interessanten Beitrag zur Frage des internationalen Vergleichs hat Daeves in einem Vortrag vor dem Niederrheinischen Bezirksverein Deutscher Ingenieure geliefert.¹⁾ Er stellte die These auf, dass das entscheidende Merkmal für einen Einkommensvergleich die Stellung des Einkommensbeziehers in der Rangordnung aller Einkommen sei. Er ordnete, soweit statistische Daten greifbar waren, die Einkommen von Ingenieuren nach der Höhe und zählte, wie oft in den Vergleichsländern Einkommen bis 2 000, bis 5 000, bis 10 000 usw. Währungseinheiten vorkamen. Es zeigte sich, dass diese Rangordnung der Einkommen hinsichtlich der grössenordnungsmässigen Verteilung der Gehälter genau einem logarithmischen Gesetz folgte. Aus den sich ergebenden Einkommenskurven kann jeder der Ingenieure ablesen, wie viele seiner Berufsgenossen mehr und wie viele weniger verdienen als er selbst. Steht er mit seinem Gehalt z.B. am 50 %-Punkt, so ist sein Gehalt dem des am 50 %-Punkt des Vergleichslandes stehenden Ingenieurs gleichwertig.²⁾ Daeves berechnet daraus auch Paritäten, die aber eigentlich nur aussagen, wie das Verhältnis der Nominalgehälter ist, wenn die jeweiligen Währungseinheiten gleichgesetzt werden. Bei dieser Betrachtungsweise wird von konkreten Warenkörben und der Kaufkraft der Währungseinheiten ihnen gegenüber vollkommen abgesehen. Immerhin dürfte das Verfahren auch auf der stillschweigenden Voraussetzung gleicher oder wenigstens gleichwertiger, ähnlicher Angebotsstrukturen in den Vergleichs-

¹⁾ Vgl. Ohne Verfasser, Ingenieurgehälter in USA und Deutschland, in: Handelsblatt, Düsseldorf Nr. 83, 1958, S. 7.

²⁾ Diese Gesetzmässigkeiten gelten zunächst nur für Ingenieurgehälter. Es ist fraglich, ob man sie verallgemeinern darf. Vgl. die folgende Seite oben.

ländern beruhen, die ähnliche Verbrauchsmöglichkeiten bieten.

Ob man das Verfahren auch auf andere Berufsgruppen übertragen kann, müsste erst noch nachgewiesen werden. Es wäre ja möglich, dass die von Davies gefundenen Gesetzmässigkeiten nur für Ingenieurgehälter gelten, weil die ähnlich aufgebauten Industrien entwickelter Volkswirtschaften vermutlich ähnlich zusammengesetzte technische Führungsstäbe besitzen. Es mögen aber bei anderen Berufen gleichfalls Gesetzmässigkeiten, wenn auch anderer Art, bestehen.

Der Vergleich enthält ein beschtenswertes Moment, wenn er als 'Sozialer Standort-Vergleich' aufgefasst wird. Wirtschaftsideologisch und sozialpsychologisch begründet, würde die Aussagekraft eines solchen Vergleichs weit über die des Reallohnvergleichs hinausreichen und Schlüsse auf den allgemeinen Zufriedenheitsgrad zulassen. Das Einkommen ist ein wesentliches Kriterium für den Standort des Individuums in der Gesellschaft. Die moderne, sich zunächst am Materiellen orientierende Wohlstandsgesellschaft beurteilt jeden Menschen fürs erste hiernach. Persönliche Tüchtigkeit zieht wirtschaftlichen Erfolg nach sich. Das Einkommen des Einzelnen ist sichtbarer Ausdruck einer wirtschaftlichen Bewertung. Es ist nur natürlich, dass diese Bewertung in einer wirtschaftlich orientierten Gesellschaft sozialen Geltungscharakter erhält.¹⁾

Derartige Vergleiche, die auf beliebige Gruppen - auch ganze Völker - bezogen werden können, vermögen, wenn man den zugrundeliegenden Gedanken

¹⁾ Vgl. Samuelson, Paul A., Volkswirtschaftslehre, Köln 1952, S. 122 und Galbraith, J. K., Gesellschaft im Überfluss, München, Zürich 1959, S. 92.

(Standort in der Rangordnung der Einkommen gleich Standort des Individuums in der Gesellschaft) anerkennt, bisher unbekannte Einsichten in Zusammenhänge zu vermitteln, die die allgemeine Zufriedenheit berühren und die für einen Reallohnvergleich sehr wichtig sein können. Dieser Schritt führt allerdings über den von Daeves vorgeschlagenen Einkommensvergleich weit hinaus. Die dort gefundenen Gesetzmässigkeiten spielen dann keine Rolle mehr.

B. Zusammenfassung

Von verschiedenen tastenden Vergleichsversuchen abgesehen, die methodisch nicht voll befriedigen können und die zum Teil nicht den Reallohn, sondern nur das Realeinkommen erfassen können, ist bei den grossen Reallohnuntersuchungen der fünfziger Jahre nur der Kaufkraftmultiplikationsvergleich mit einem oder mehreren Messmodellen angewendet worden. Das gilt auch für den Vergleich der Lebenshaltungskosten in den Nordischen Ländern, auch wenn hier ein anderes Ausdrucksmittel gewählt wurde. Man ist sich über die Fehler dieses Verfahrens durchaus im klaren. Sie sind jedoch dem angewandten Verfahren selbst eigen und durch keine Verfeinerung desselben auszuräumen. Man hat sich daher bemüht, wenigstens die vermeidbaren Fehler soweit wie möglich auszuschalten.

Mit den so erzielten Ergebnissen sollte sich die Forschung jedoch nicht zufrieden geben. Welche Richtung ist aber mit Aussicht auf Erfolg einzuschlagen? Vergleiche auf der Grundlage von Nettolöhnen und Güterpreisen erscheinen zunächst als das Gegebene, weil der Lohn wenigstens grösstenteils in Währungseinheiten gezahlt wird und weil mit diesen Güter gekauft werden. Diese Tatsache wird jedes Vergleichsverfahren irgendwie zu berücksichtigen haben. Es hat sich gezeigt, dass Methoden, die andere Masstäbe und Ausdrucksmittel benutzen und die Grundtatsachen der Reallohnberechnung in den Hintergrund treten lassen, leicht an Genauigkeit und Ausdruckskraft verlieren. Meist gelten ihre Ergebnisse nur beschränkt und nur unter bestimmten, eng umrissenen Voraussetzungen.

Ist aber die Währungseinheit ein geeignetes Ausdrucksmittel? Wir wollen zunächst versuchen, diese Frage zu beantworten.

IV. Die Währungseinheit als Ausdrucksmittel im Vergleich

A. Die Währungseinheit als Ausdrucksmittel im internationalen Kaufkraftvergleich

Ist die Währungseinheit im Kaufkraftvergleich als Ausdrucksmittel brauchbar und geeignet?¹⁾ Der Kaufkraftvergleich hat die vergleichsweise Feststellung der Kaufkraft von Währungseinheiten im Bereich der Lebenshaltung in den Vergleichsländern zum Gegenstand. Dabei geht es um die Binnenkaufkraft, um den Binnenwert jeder Währungseinheit. Sie wird an einem Messmodell, dem Warenkorb, gemessen. Als Ausdrucksmittel für das Ergebnis dient die Währungseinheit selbst.

Zur besseren Erkenntnis des zugrundeliegenden Gedankens diene folgendes Beispiel: Es werde ein ganz einfacher internationaler Vergleich betrachtet, der von Gewichten. Gesetzt den Fall, das in Kilogramm ausgedrückte Gewicht eines englischen Pfundes wäre unbekannt, und man würde zur Messung den vielleicht umständlichen, aber durchaus korrekten Weg wählen, einen bestimmten Gegenstand einmal mit Kilogrammgewichten und einmal mit Pfundgewichten zu wiegen. Man käme dann auf das Verhältnis von Pfund zu Kilogramm durch Division. Das Ergebnis würde immer gleich ausfallen, vorausgesetzt, dass die Einheit des Pfundes oder des Kilogramms nicht verändert wird. Diese Voraussetzung entfällt bei jedem Kaufkraftvergleich, der mit der Übertragung von Warenkörben oder anderen Messmodellen ins Vergleichsland arbeitet. Hier bleiben die Bedingungen nicht die gleichen. Sie ändern sich und diese Veränderungen haben etwa die gleiche Wirkung, als wenn sich bei dem

¹⁾ Vgl. hierzu auch Keynes, John Maynard, Vom Gelde, Berlin 1955 (1930) S.77 f.

Vergleich der Gewichte im Nachbarland die Schwerkraft ändern würde.¹⁾ Das Charakteristikum des Warenkorbes, die Nutzenmenge, die er einem Durchschnittsverbraucher oder einer Durchschnittsfamilie gewährt, bleibt nur bei der speziellen Fragestellung des einfachen Kaufkraftvergleichs gleich.²⁾ Der sich dabei ergebende Wert ist aber nicht der Binnenwert der Währungseinheit. Auch durch die Verwendung zweier Warenkörbe im gekreuzten Warenkorbvergleich lässt sich dieser nicht feststellen.

Gehen wir von der in der Wirklichkeit nicht immer bestehenden Voraussetzung aus, dass der Inhalt des inländischen Warenkorbes auch im Ausland erhältlich ist, so kann der Wert des Warenkorbes A in Preisen und Währungseinheiten des Landes A und des Landes B errechnet werden.³⁾ Nun ist die Kaufkraft der Währungseinheit aber eine Grösse, die sich auf eine bestimmte Gütermenge zu einer bestimmten Zeit an einem bestimmten Ort bezieht. Beim gekreuzten Warenkorbvergleich wird der Warenkorb eines Vergleichslandes, der nur auf Grund der Angebots- und Nachfragestruktur des Ausgangslandes für die hier notwendige Geldmenge gekauft werden kann, auf die ihrerseits spezifische Angebots- und Nachfragestruktur des anderen Vergleichslandes übertragen. Die Kreuzung besteht darin, dass dieser Vorgang in der entgegengesetzten Richtung wiederholt wird.

Nun besteht zwar der Warenkorb konkret aus einer Kombination von Gütern, für den Verbraucher verkörpert er aber eine bestimmte Nutzenmenge. Diese Nutzenmenge bleibt jedoch nur für den Inländer gleich gross. Der ausländische Warenkorb, mittels

1) Vgl. Keynes, John Maynard, a.a.O., S. 566. Keynes

2) bringt dort einen ähnlichen Vergleich.

3) Vgl. S. 27.

3) Vgl. S. 28 f.

dessen der ausländische Verbraucher seine Bedürfnisse befriedigt, hat sich in Wechselwirkung mit anderen Produktions- und Preisbedingungen gebildet. Er gewährt dem ausländischen Verbraucher möglicherweise den gleichen Nutzen wie der inländische Warenkorb dem inländischen Verbraucher. Das ist jedoch ungewiss. Überträgt man den inländischen Warenkorb auf das ausländische Preisniveau, so ist die zum Kauf desselben notwendige Menge ausländischer Währungseinheiten der entsprechenden inländischen nicht mehr in der Weise vergleichbar, dass man aus den sich ergebenden Werten eine auf gesicherter Kenntnis der Grundlagen beruhende 'Parität' bilden könnte.

Auch wenn alle Güter des zu übertragenden Warenkorbes im Vergleichsland normalerweise erhältlich sein sollten, was durchaus nicht immer der Fall zu sein braucht, bietet die ungewohnte Zusammensetzung des fremden Warenkorbes dem Verbraucher im Vergleichsland oft nur eine kleinere Nutzenmenge. Der Vergleich ist aber auf der Voraussetzung aufgebaut, dass die in dem Korb enthaltene Nutzenmenge gleich bleibt.

Der Warenkorb ist kein Zufallsprodukt. Der Verbraucher stellt sich mit Rücksicht auf Produktionsbedingungen und Angebot seines Landes auf die wirtschaftlichste Art der Bedarfsdeckung ein.¹⁾ Der Warenkorb ist das Ergebnis dieses immerwährenden, wechselseitigen Anpassungsprozesses von Angebot und Verbrauch auf dem Teilmarkt Lebenshaltung. Das bedeutet, dass die inländische Währungseinheit dem Inländer beim Kauf des inländischen Korbes ein Optimum an Nutzen gewährt. Diese günstigen Bedingungen entfallen,

¹⁾ Vgl. Krohn, Hans Broder, Der Einfluss der Preise auf die Zusammensetzung des Nahrungsmittelverbrauchs, untersucht am Beispiel Westdeutschland - Frankreich, Braunschweig 1953, S.4 und Nicolas, Marcel, Kaufkraftvergleich Westdeutschland-Frankreich, in: Vierteljahresshefte zur Wirtschaftsforschung, herausgeg. vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin 1953, Heft 2, S.177 f.

wenn sich durch Übertragung des Warenkorbes ins Vergleichsland die Angebotsstruktur ändert.

In der Regel erfährt die einheimische Währungseinheit, mit der sonst ein optimal zusammengesetzter Warenkorb gekauft wird, beim Kauf des fremden Korbes in doppelter Hinsicht eine Werteinbusse:

1. Objektiv, weil der fremde Korb auf eine ihm nicht gemässe Angebotsstruktur trifft. Er muss unter ungünstigeren Bedingungen, also teurer eingekauft werden als zuhause.

2. Subjektiv, weil der fremde Warenkorb dem einheimischen Verbraucher eine kleinere Nutzenmenge bietet und dieser somit für eine kleinere Nutzenmenge eine höhere Geldsumme aufwenden muss. Von dem sicher seltenen Ausnahmefall, dass sich eine Verzerrung zugunsten der einheimischen Währungseinheit ergibt oder dass sich die Verzerrungen ausgleichen, sehen wir ab.

Der Wert einer der beiden verglichenen Währungseinheiten wird also regelmässig verzerrt. Da aber beim Kaufkraftvergleich eine Währungseinheit durch die andere ausgedrückt wird, erscheinen beide verzerrt und zwar jeweils zugunsten derjenigen, deren gemässer Korb zugrundelag. Über den Grad der Verzerrungen bestehen nur Vermutungen, weil man die in den Körben enthaltenen Nutzenmengen nicht kennt.

B. Die Währungseinheit als Ausdrucksmittel im Reallohnvergleich

Bei voll funktionsfähiger Währung sind Güter im allgemeinen nur gegen Geld erhältlich. Die Währungseinheit ist das allgemeine Wert- und Preisausdrucksmittel der Volkswirtschaft. Es liegt daher nahe, sie auch im internationalen Reallohnvergleich als Ausdrucksmittel zu verwenden. Das geschieht im Kaufkraft-Multiplikationsvergleich.¹⁾ Was soll die Währungseinheit dabei leisten?

Zunächst müssen, um dem Reallohnvergleich näherzukommen, zwei Fragen beantwortet werden:

1. Wie hoch ist der Lohn gleicher Arbeit im Vergleichsland?
2. Welche Lohnhöhe entspricht im Vergleichsland einer inländischen Lohnhöhe von n DM?

Da die Löhne in verschiedenen Währungen gezahlt werden, errechnet man zunächst die Parität, das Wertverhältnis der Währungseinheiten der betreffenden Länder. Das geschieht mittels des gekreuzten Warenkorbvergleichs. Dann werden die Lohnsummen mit den Paritäten multipliziert und auf diese Weise 'gleichnamig' gemacht. Wir haben das Verfahren bereits beschrieben. Man muss dabei seine besondere Aufmerksamkeit auf eine möglichst zweckgerechte Errechnung der Paritäten und eine möglichst genaue Bestimmung des Nettolohns richten. Wie auch bei anderen Verfahren ist zu beachten, dass der Reallohn nicht immer gleich dem Einkommen und besonders nicht gleich dem Familieneinkommen ist, das gegebenenfalls das Lebensniveau bestimmt. Das ist jedoch nur eine Vorfrage.

Die besondere Schwierigkeit des Reallohnver-

¹⁾ Vgl. S.38 f.

gleichs liegt im Auffinden eines geeigneten Messmodells und eines Ausdrucksmittels, die beide zusammen das starke subjektive Moment, das der Reallohnbewertung innewohnt, voll zu berücksichtigen vermögen. Die Darstellung der Real-löhne in Währungseinheiten und die Berechnung von Kaufkraft- und Verbrauchergegeldparitäten mittels der Methodik des Kaufkraftvergleichs führt zu einigen Zweifelsfragen.

1. Beim einfachen Kaufkraftvergleich, unter Verwendung eines einheitlichen Korbes im In- und Ausland, ergibt sich eine nichtssagende Parität. Der Lohnempfänger im Vergleichsland kauft einen anderen Warenkorb und der Inländer verbraucht seinen Lohn im Inland und nur da. Wenn man mit dem Lohn eines indischen Arbeiters die im Warenkorb eines deutschen Arbeiters enthaltenen Güter in Indien zu kaufen versuchte, so könnte man dadurch nicht auf den Reallohn des Inders schließen. Für den Inder haben diese Güter eine ganz andere Bedeutung als für den Deutschen. Niemand würde durch Gegenüberstellung der Verbrauchsschemata dieser beiden Personen eine Parität bilden wollen.

Wenn die Verbrauchsgewohnheiten stärker auseinanderklaffen, wie es auch in Europa beispielsweise bei einer Reihe von Waren der Fall ist, die der Nahrungsmittelversorgung dienen,¹⁾ dann weicht auch hier eine auf diese Weise berechnete Parität erheblich von der Binnenkaufkraft der Währungseinheit im Vergleichsland ab, auf die es allein ankommt.²⁾

2. Auch bei Anwendung des gekreuzten Warenkorbvergleichs lassen sich keine neuen Erkenntnisse gewinnen. Durch die vergleichsweise Rückrech-

¹⁾ Vgl. Jacobs, A., Der internationale Vergleich der Lebenshaltungskosten a.a.O., S. 23 f.

²⁾ Vgl. S. 28.

nung erhält man nur gewisse Anhaltspunkte dafür, in welchen Grenzen sich der Fehler, der gewiss vorhanden ist, etwa bewegen könnte. Aber diese Anhaltspunkte bieten keinerlei Sicherheit.

3. Der Vergleich an Hand gleichwertiger, aber ungleichartiger nationaler Warenkörbe zeichnet sich dadurch aus, dass bei zweckgerechter Anwendung eine Wertverzerrung vermieden werden kann. Darf man die so errechneten Paritäten deshalb aber unbedenklich im Reallohnvergleich verwenden?

Diese Frage ist zu verneinen. Zwar würde hier nicht von vornherein mit wertverzerrten Währungseinheiten gearbeitet. Das reicht aber nur für den Kaufkraftvergleich aus. Der Reallohnvergleich ist in besonderem Masse ein Nutzenvergleich, und es wäre somit auch besonderer Wert auf die Nutzengleichheit der verwendeten Messmodelle zu legen. Die Nutzengleichheit ist ja das einzige Gemeinsame der beiden Warenkörbe.

Dieser Forderung ist nur sehr schwer zu genügen. Wie der Reallohn individuell bestimmt ist, so individualisiert sich auch der Warenkorb und mit ihm der subjektive Wert der Währungseinheit. Diese bleibt in der Hand des Lohnempfängers nicht wertkonstant. Je nach der Höhe des Lohnes nimmt sie einen anderen Wert an.¹⁾ Die im Kaufkraftvergleich mittels nutzengleicher Warenkörbe richtig ermittelte Parität betrifft nicht den einzelnen Lohnempfänger, der seinen individuell bestimmten Warenkorb kauft. Dadurch, dass die Währungseinheiten Lohnsumme geworden sind, hat sich

¹⁾ Diese Gedankengänge finden sich in der Literatur nicht erst seit Gossen. Besonders bekanntgeworden ist das sogenannte Bernoullische Prinzip, benannt nach dem Mathematiker Daniel Bernoulli, 1700 - 1782. Der Wert eines Gewinns ist danach dem vorhandenen Vermögen umgekehrt proportional. Vgl. Stavenhagen, Gerhard, a.a.O., S. 204.

Keynes lehnt einen Reallohnvergleich als sinnlos ab, trennt jedoch Kaufkraftvergleich und Reallohnvergleich nicht. Vgl. Keynes, J.M., a.a.O., S. 78 f.

ihr subjektiver Wert für ihren Besitzer verändert. Auf Grund der Grenznutzenlehre bestimmt er sich nach dem Nutzen der letzten Währungseinheit. Dieser ist je nach der Höhe des Lohnes verschieden. Da die Verwendbarkeit **ungleichartiger** Warenkörbe aber gerade auf deren Nutzengleichheit beruht, ist dieser Sachverhalt für den Vergleich von wesentlicher Bedeutung und seine eigentliche Voraussetzung.

Währungseinheiten mit verschiedenen hohen Grenznutzen dürfen nicht als gleichwertig behandelt werden, wenn es darauf ankommt, gerade diese Unterschiede zu zeigen. Die Verschiedenheit der Werte der Währungseinheit ist ja das Symptom für die Unterschiedlichkeit der Höhe der Reallöhne. Ein bestimmter Reallohn erlaubt seinem Empfänger den Kauf eines bestimmten Warenkorbes. Dieser Warenkorb ist je nach der Höhe des Lohnes verschieden. Aus der Definition der Kaufkraft folgt, dass auch die Kaufkraft der Währungseinheit gegenüber verschiedenen Warenkörben, die verschieden hohe Löhne zu erwerben ermöglichen, verschieden sein muss. Zum Erwerb der Körbe sind ja verschieden hohe Preissummen nötig.

Die an sich neutral gemeinten Werte des nutzenbezogenen Kaufkraftvergleichs gelten nur gegenüber den als nutzengleich erkannten Warenkörben. Sie sind nicht in der Weise allgemeingültig, dass sie auch als exaktes Ausdrucksmittel für unterschiedlich hohe Reallöhne Verwendung finden könnten. Sie wurden auf Grund eines feststehenden Warenkorbes ermittelt, sie können nicht für andere Warenkörbe gelten.

Der Kaufkraftvergleich will die Kaufkraft der Währungseinheit berechnen, die gewöhnlich für das ganze Währungsgebiet gelten soll.¹⁾

¹⁾ Mit der Kaufkraft der Währungseinheit ist meist ein Durchschnitt gemeint, der an einem durchschnittlichen Warenkorb eines Landes gemessen wird. Siehe aber auch S.65 oben.

Es ergeben sich hier die gleichen Schwierigkeiten in veränderter Form wieder, die auch beim gekreuzten Warenkorbvergleich aufgetreten sind. Auch hier wird das Ausdrucksmittel verzerrt, weil kein gemässer Korb verwendet wird. Hat man aber bereits die Paritäten des gekreuzten Warenkorbvergleichs zugrundegelegt, so können sich die Fehler vervielfachen.

Im Reallohnvergleich wäre die Verwendung von Paritäten auf Grund nutzengleicher Warenkörbe nur gestattet, wenn die Höhe der Reallohne so bemessen wäre, dass sie jeweils gerade den zugrundeliegenden (nutzengleichen) Warenkorb kaufen würden. In diesem Falle würde sich ein Vergleich aber erübrigen, weil das Ergebnis bekannt wäre.

Die Fehler, die hier entstehen können, dürfen keinesfalls vernachlässigt werden. Sie können sich sehr wohl auswirken, sei es durch eine unterschiedliche Verbrauchsstruktur an sich oder infolge eines durch Steuern und Subventionen in anderer Richtung als im Vergleichsland verzerrten Preisgefüges. Sie können auch schon innerhalb verschiedener Gruppen im gleichen Land eine Rolle spielen. Deshalb z.B. berechnet das Statistische Bundesamt drei verschiedene Preisindizes der Lebenshaltung, die sich durchaus nicht immer gleichmässig entwickelten.¹⁾

Als bisheriges Ergebnis kann festgehalten werden: Die Währungseinheit ist als Ausdrucksmittel im Reallohnvergleich nicht geeignet. Ihr Wert wird verzerrt

1. im einfachen Kaufkraftvergleich durch die abweichende Angebotsstruktur des Vergleichslandes,
2. im gekreuzten Warenkorbvergleich durch die Verwendung verschiedener Warenkörbe und durch die abweichenden Angebotsstrukturen in den Vergleichsländern,

¹⁾ Vgl. Fürst, G., und Deneffe, P., Der neue Preisindex für die Lebenshaltung, a.a.O., S.442.

3. Im Reallohnvergleich bei Anwendung des gekreuzten Warenkorbvergleichs
objektiv
durch die Verwendung der verschiedenen Warenkörbe und durch die abweichenden Angebotsstrukturen in den Vergleichsländern,
subjektiv
durch die schwankende Bewertung der Währungseinheit durch die betreffenden Reallohnempfänger,
4. im Reallohnvergleich unter Zugrundelegung der nutzungsgleichen Warenkörbe des Kaufkraftvergleichs
subjektiv
durch die abweichende Bewertung der Währungseinheit durch die betreffenden Reallohnempfänger.¹⁾

¹⁾ In Wirklichkeit führen nicht die Unvollkommenheiten der Währungseinheit als solcher, sondern Mängel bei der Zusammenstellung eines gemässen Warenkorbes zu den Unsicherheiten in der Bewertung der Währungseinheit. Diese Mängel sind aber bei dem auch subjektiv in jedem einzelnen Fall gültig sein sollenden Reallohnvergleich, von dem hier die Rede ist, nicht abzustellen. Die Währungseinheit darf aber nicht als eine Einheit gleichbleibenden Wertes behandelt werden. Deshalb die Vorbehalte.

V. Möglichkeiten zur Messung des Befriedigungsgrades

A. Zur Vergleichbarkeit von Bewertungsskalen

Wir knüpfen an unsere Darlegungen auf S. 6 f. an. Der internationale Reallohnvergleich kennt zwei verschiedene Fragenkreise:

1. den des interpersonalen Nutzenvergleichs,¹⁾
2. den des international gültigen Ausdrucksmittels.

Die Frage des Ausdrucksmittelschiebt sich beim internationalen Vergleich leicht in den Vordergrund. Hier liegt jedoch nicht die eigentliche Schwierigkeit. Sie liegt vielmehr bei der interpersonalen Verschiedenheit der Bewertungsskalen; diese besteht aber auch bei Personen gleicher Volkszugehörigkeit. Die interpersonale Verschiedenheit der Bewertungsskalen verschwindet nicht dadurch, dass Personen das gleiche Währungsgebiet bewohnen. Diese Tatsache erleichtert nur die Beantwortung der Fragen zu 2.

Bei den Fragen zu 1 kommt es darauf an, in den Bewertungsskalen Vergleichbares ausfindig zu machen. Eine zweckdienliche Reallohndefinition soll den Weg dorthin ebnen. Wie muss eine solche Reallohndefinition lauten?

Die Reallohndefinition ist nicht zu verwechseln mit der Nettolohndefinition. Auch der Nettolohn gehört der Sphäre des Nominallohns an. Er besteht aus einer Summe von Währungseinheiten ^{zunächst} unbekannten Wertes. Erst die Bewertung macht den Nettolohn zum Reallohn.²⁾ Deshalb stösst die Reallohndefini-

¹⁾ Vgl. S. 1, Fussnote 2.

²⁾ Vgl. S. 5 oben.

tion der Arbeitsstatistiker¹⁾ auch nicht zum eigentlichen Kern der Sache vor. Nach ihr besteht der Reallohn letztlich aus Gütern (und Diensten) und scheint zu sehr auf die vermuteten Möglichkeiten der Statistik zugeschnitten. Damit dürfte das Phänomen Reallohn aber nicht ausgeschöpft sein. Die Reallohndefinition darf nicht auf die etwaigen Möglichkeiten der Statistik Rücksicht nehmen, sondern muss der tatsächlichen Bewertung Rechnung tragen. Die Gleichsetzung des Reallohns mit Gütern(und Diensten) birgt keine Frage mehr in sich.

Auch Friedrich Zahn hebt hervor, dass der Reallohn Imponderabilien enthalte, die durch statistische Mittel nicht ausgeschöpft werden könnten. Die Güter seien keineswegs das Letzte. Wir schätzten sie nicht um ihrer selbst willen, sondern ²⁾ nur insoweit und insofern sie unsere Bedürfnisse

1) Vgl. S. 3, Fussnote 1.

2) Die Lehre von der Bedürfnissen als den Motoren des Wirtschaftslebens hat für die volkswirtschaftliche Theorie nicht an Bedeutung verloren, auch wenn man erkannt hat, dass eine Monokausalität etwa in der Richtung Bedürfnis - Befriedigung nicht besteht. Fast mehr noch als die Volkswirtschaftslehre haben sich in jüngster Zeit andere Wissenschaften, wie Anthropologie und Psychologie mit diesem Fragenkreis beschäftigt; von den Nationalökonomern hat besonders Schmölders auf dessen Wichtigkeit für die Volkswirtschaftslehre hingewiesen. Vgl. Schmölders, Günther, Ökonomische Verhaltensforschung, in: Ordo, Bd. 5, Düsseldorf und München 1953, S. 205 f. Derselbe, Ökonomische Verhaltensforschung, in: Sitzungsberichte der Arbeitsgemeinschaft für Forschung des Landes Nordrhein-Westfalen, Heft 71, Köln und Opladen 1957, S. 39 f. Die Begriffe Bedürfnis und Bedarf werden gern synonym gebraucht, sind aber streng zu unterscheiden. Die Notwendigkeit dieser Trennung ist nicht von Anfang an klar erkannt worden. Das zeigt die berühmt gewordene Begriffsbestimmung von v. Hermann: "Das Gefühl eines Mangels, verbunden mit dem Streben, ihn zu beseitigen, heisst ein Bedürfnis; in der Abhilfe eines solchen Mangels besteht die Befriedigung des Bedürfnisses." Vgl. von Hermann, Friedrich Wilhelm Benedikt, a.a.O., S. 42. Darauf hat bereits Tiburtius hingewiesen, dessen Aufstel-

befriedigten. Der Reallohn sei letzten Endes psychisches Einkommen, 'ein subjektiver Wert, der nicht nur von Individuum zu Individuum, sondern Fortsetzung der Fussnote von S. 68: lung der damals bekannten Definitionen des Bedürfnisbegriffs: Vielzahl und Verschiedenartigkeit der Deutungen veranschaulicht. Vgl. Tiburtius, J., Der Begriff des Bedürfnisses, in: Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik, Jena 1914, S. 271 f. Heute wird das Bedürfnis "meist als subjektiver psychologischer Zustand definiert, als eine Empfindung, ein Gefühl und ein daraus hervorgehendes oder darauf beruhendes Streben nach irgendeiner Veränderung." Jedoch sei die psychologische Basis eines solchen Strebens für den Begriff der wirtschaftlichen Tätigkeit völlig gleichgültig. Das, worauf es ankomme, sei das Vorhandensein einer Zwecksetzung. Vgl. Amonn, Alfred, Volkswirtschaftliche Grundbegriffe und Grundprobleme, Bern 1944, S. 22.

Nach Scherhorn ist der Bedürfnisbegriff ebenso wie Handlung oder Verhalten einer jener zentralen Begriffe, die allen Wissenschaften vom Menschen gemeinsam sind, und in denen sich das Menschenbild akzentuiert, das diesen Wissenschaften zugrundeliegt. Bedarf sei demgegenüber wirtschaftlich aufgefasst der (als Mangel erlebbare) Wunsch nach dem Erwerb eines Gutes, dessen Besitz oder Verbrauch meist die Befriedigung des Bedürfnisses verspreche. Vgl. Scherhorn, Gerhard, Verhaltensforschung und Konsumtheorie, in: Schmollers Jahrbuch, 80. Jg., Heft 1, Berlin 1960, S. 4.

Für die vorliegende Untersuchung ist wichtig, dass die dem Verhalten der Konsumenten zugrundeliegenden Bedürfnisse zu Motiven ihres wirtschaftlichen Handelns werden können. Die Möglichkeit künstlicher Bedarfsweckung (eigentlich Bedürfnisweckung) schliesst das nicht aus, weil nur die bereits entstandenen Bedürfnisse zu Handlungsmotiven werden können. Auf die Entstehung kommt es nicht an. Für die Verhaltensforschung besteht damit die Notwendigkeit, sich mit den Bedürfnissen, ihrer Zahl und Art, sowie den Regelmässigkeiten ihres Auftretens und ihrer Befriedigung auseinanderzusetzen. In der sozialökonomischen Auffassung vom Bedürfnis haben sich nun nach Scherhorn Wandlungen vollzogen, die durchaus mit der Entwicklung der Anthropologie Schritt gehalten haben. Zwar sei der Mensch im Rahmen seiner Umwelt frei, aber nur insoweit als die grundsätzliche Möglichkeit der Variation der Bedarfe bestehe. Seine Entscheidung werde überwiegend durch Gewohnheiten und sonstige Bestimmungsgründe gelenkt.

Siehe hierzu auch die Ausführungen auf S. 76 f.

auch von Volk zu Volk verschieden sei. Die verschiedene **seelische Verfassung**¹⁾ der Völker dürfe beim Reallohnvergleich nicht übersehen werden. Nachdem Zahn aber den Reallohn so definiert hat, steckt er weit zurück und sagt, dass die Statistik bis zum letzten Kern des Reallohnproblems nicht vordringen könne. Sie müsse ihren Reallohnbegriff viel bescheidener fassen, eben als Sachlohn oder Gütermenge.²⁾

Der erste Teil der Begriffsbestimmung enthält eine Reihe interessanter Gesichtspunkte, die für die Erkenntnis des Reallohnphänomens von ausserordentlicher Bedeutung und für die weiteren Untersuchungen richtungweisend sind.

Es ist sicher richtig, dass die Statistik nicht bis zum letzten Kern des Reallohnproblems vordringen kann. Liegen aber in der Wahl einer scheinbar abschliessenden Definition nicht gewisse Gefahren? Gewiss, die Statistik ist eine Methodenwissenschaft. Ihr sind "Grenzen gesetzt, die sich aus ihrem Wesen zwangsläufig ergeben. Gegenstand der Statistik sind quantitative, d.h. zahlenmässig erfass- und ausdrückbare Dinge ... in allen Vorgängen der Wirtschaft sind ... ebenso wie im Leben des Einzelnen zahlreiche gewichtige Kräfte wirksam, die nicht quantifizierbar, d.h. nicht in Zahl und Mass ausdrückbar sind."²⁾

Der Tatsache, dass die Statistik nicht Einzelsachverhalte, sondern nur Massenerscheinungen untersuchen und darstellen kann, muss man sich auch beim Reallohnvergleich bewusst bleiben, dessen Messmodell statistisch erfasst werden muss. Dabei tritt der Einzelsachverhalt, beim Reallohnvergleich die Wertskala des Einzelnen, in den Hintergrund. Er tritt zurück, wenn ein Mittel-

¹⁾ Vgl. Zahn, Friedrich, Weltlohniveau, eine Antwort der internationalen Statistik, in: Allgemeines Statistisches Archiv, 21, Bd., Jena 1931, S. 9.

²⁾ Most, Otto, Allgemeine Statistik, 3. Aufl., Frankfurt/Main und Bonn 1953, S. 2.

wert verwendet wird, bei der Durchschnittsbildung des Messmodells und bei der Messung selbst, weil auch hier das als Durchschnittswert ermittelte Messmodell zugrundeliegt. Gerade deshalb sollte keine Definition verwendet werden, die im Ergebnis einer Resignation gleichkommt. Darüber hinaus kann eine Begriffsbestimmung, die den Reallohn gleich Güter setzt, im Vergleich nichts leisten. Sie tut nur den ersten Schritt in Richtung auf den Kern der Sache, indem sie andeutet, dass hinter den als Lohn gezahlten Währungseinheiten Güter stehen. Sie berücksichtigt nicht, dass die Güter erst bewertet werden müssen und dass ihre Auslese das Ergebnis einer Bewertung ist. Im Reallohnvergleich ist die Tatsache, dass hinter den Währungseinheiten Güter stehen, zwar zu berücksichtigen, das Entscheidende aber ist das Wie ihrer Bewertung, die der Auslese dieser Güter zugrundeliegende Wertskala.

Da man sich bei der Reallohnmessung immer mit einem gewissen Ausgangsmaterial wird begnügen müssen, ist es wesentlich eine Frage der Ansatzpunkte, der Messmodelle und der Ausdrucksmittel, ob die gewählte Methode eine treffende Aussage über den in Frage stehenden Sachverhalt ermöglicht. Bei der Bestimmung des Reallohnwertes dürfte es keine absolut gültigen, für alle Zeiten gleich gut geeigneten Maßstäbe und Ausdrucksmittel geben. Es liegt sicher nicht nur am Fortschritt der Entwicklung innerhalb der noch kurzen Geschichte des Reallohnvergleichs, dass die vorgeschlagenen und verwendeten Verfahren umso weniger tauglich erscheinen, je älter sie sind. Auch sie haben zu ihrer Zeit sicher einen gewissen Wahrheitsgehalt gehabt, sie sind aber heute nicht mehr aktuell.¹⁾ Die Geeignetheit der

¹⁾ Aktuell im Euckenschen Sinn. Vgl. Eucken, Walter, Die Grundlagen der Nationalökonomie, 5. Aufl. Godesberg 1947, S. 269 f.

Kriterien für die Messung ändert sich mit der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und mit der Reallohnhöhe. Während in Westeuropa in weiter zurückliegenden Zeiten und besonders in Notzeiten z.B. die Kalorienrechnung eine gewisse Bedeutung gehabt haben mag, weil der Lohnempfänger den damals niedrigen Reallohn hauptsächlich zum Kauf von billigen, möglichst kalorienreichen Nahrungsmitteln verwenden und sich andere Güter 'vom Munde absparen' musste, änderte sich das mit steigendem Reallohn umso mehr, je mehr dieser über das Existenzminimum hinauswuchs. In den letzten Jahren, in denen die Reallohne verhältnismässig schnell stiegen,¹⁾ ist die Akzentverschiebung in der Reallohnbewertung besonders deutlich geworden. Sie lässt sich gut aus der Richtung der Gewerkschaftspolitik ablesen. Zwar ist die Forderung nach Arbeitszeitverkürzung so alt wie die industrielle Arbeit überhaupt;²⁾ in der zweiten Hälfte der fünfziger Jahre unseres Jahrhunderts rückte sie jedoch stark in den Vordergrund.³⁾

Es sollen hier keine unzulässigen Verallgemeinerungen gemacht werden; im übrigen sei auf das keineswegs eindeutig bestimmbare Arbeitsangebot bei schwankendem Lohnsatz und bei schwankender Arbeitszeit hingewiesen,⁴⁾ doch zeigt die Verlagerung der Schwerpunkte in den gewerkschaftlichen Forderungen, dass jetzt auch Wünsche drängender werden, die keine absoluten Steigerungen des Lohnes zum Ziele haben. Arbeitszeitverkürzung bei vollem Lohnausgleich bringt ja nur eine Steigerung des Nettostundenlohns, nicht des Gesamtlohns mit sich. Das bedeutet aber, dass der

1) Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft, Leistung in Zahlen, S. 8. C., S. 14.

2) Vgl. Die 40-Stunden-Woche, Untersuchungen über Arbeitsmarkt, Arbeitsertrag und Arbeitszeit, herausgeg. vom Deutschen Gewerkschaftsbund, Berlin 1931, S. 189.

3) Ausgangspunkt war das am 1. Mai 1955 verkündete Aktionsprogramm des Deutschen Gewerkschafts-

reale Wert des Lohnes auch durch Gleichsetzung mit bewerteten Gütern nicht mehr ausgeschöpft werden kann. Es tritt vielmehr etwas hinzu, was früher vielleicht vernachlässigt werden konnte, was den materiellen Lohn gar nicht betrifft, nämlich der Wunsch nach angemessener Freizeit bei angemessenem Reallohn. Nicht nur die absolute Höhe des Lohnes ist somit von Interesse, sondern auch die Zeit, in der er erarbeitet werden kann und die Freizeit, die dem Lohnempfänger dann noch bleibt. Im Vordergrund steht nicht mehr die Befriedigung der lebensnotwendigen Bedürfnisse, sondern die Frage nach dem Überschuss, dem freien Rest an Zeit und Mitteln, der dem Lohnempfänger nicht nur den Kauf von Gebrauchsgütern des sogenannten gehobenen Bedarfs gestattet, sondern ihm auch rein zeitlich ihren Genuss und damit ein gehobenes Lebensniveau ermöglicht.

Daran darf eine Reallohndefinition nicht vorbeigehen. Sie muss die subjektive Wertung des Lohnempfängers berücksichtigen, den Sachverhalt, den Zahn richtig erkennt und als 'psychischen Reallohn' bezeichnet.¹⁾ In diese Richtung muss sie zielen, auch wenn letztlich eine exakte kardinale Messung des Wertes oder des Nutzens nicht möglich ist.

Die Reallohndefinition hat somit die Einwirkung der dem Reallohnempfänger als Lohn zufließenden Gütermenge auf seinen Bedürfnisbefriedigungsgrad zu kennzeichnen. Der Begriff 'Bedürfnisbefriedigungsgrad' deutet auf das Vorhandensein von

¹⁾ Vgl. Zahn Friedrich, a.a.O., S. 9.

Fortsetzung der Fussnoten von S. 72:
bundes zur Erreichung der 40-Stunden-Woche.

⁴⁾ Vgl. Schneider, Erich, Einführung in die Wirtschaftstheorie, II. Teil, 3. Aufl. Tübingen 1955, S. 336 f. und unsere Ausführungen auf S. 122.

Abstufungen hin, die mit einer Messung erfasst werden sollen. Funktionale Zusammenhänge zwischen der Höhe eines dem Individuum zur Verfügung stehenden Gütervorrats und dem Bedürfnisbefriedigungsgrad sind aber nicht nachweisbar. Der Nutzen ist keine den Gütern innewohnende Eigenschaft, und die Erlebnisfähigkeit der Menschen ist unterschiedlich.¹⁾ Darüberhinaus hat der Mensch die verschiedensten Bedürfnisse. Sie können nur zum Teil mit Mitteln des Reallohns befriedigt werden. Eine Zurechnung ist schwierig. Allerdings darf man nicht übersehen, dass die Nutzung der Güterwelt die Existenz des Menschen erst ermöglicht. Sie schafft die Grundlage für das Entstehen weiterer Bedürfnisse. Wenn hier Abgrenzungsmöglichkeiten gegeben wären, dann könnte man den Reallohn als Mass der Befriedigung der Bedürfnisse verstehen, die einer Befriedigung durch Güter zugänglich sind.

So gesehen ist der Reallohn gleich dem Grad der Bedürfnisbefriedigung, den die für den Lohn erwerbbaaren oder als Lohn empfangenen Güter unter Berücksichtigung der zum Erwerb des Lohnanspruchs notwendigen Arbeitszeit (und bei Vergleichen von verschiedener Arbeit der Arbeitslast) vermitteln. .

Auch diese Definition kommt nicht ohne Bezugnahme auf Güter aus, weil auch der Geldlohn nur zum Kauf von (gegenwärtigen oder zukünftigen) Gütern verwendet werden kann. Arbeit und wirtschaftliches Handeln dienen ja überhaupt nur der Güterbeschaffung. Diese Erkenntnis darf aber nicht dazu verleiten, die materiellen Eigen-

¹⁾ Vgl. Jevons, W.St., a.a.O., S.13 und 42.

schaften der Güter als einzig mögliche Vergleichsgrundlage zu betrachten. Wer so vorgeht, bleibt im Vordergründigen stecken. Wohl schätzt der Mensch die objektive Brauchbarkeit der Güter, aber er schätzt sie verschieden hoch ein.

Die Bewertung der Güter wird durch die Bedürfnisse gelenkt. Nicht alle Bedürfnisse richten sich auf wirtschaftliche Güter. Seelische Bedürfnisse, wie etwa das nach Liebe, hängen nicht von wirtschaftlichen Gütern ab, andere werden nur mittelbar durch Güter berührt. Mit dem Reallohn kann nur ein Teil der Bedürfnisse befriedigt werden, und auch in diesem Teil entsprechen bestimmte Güter (Bedarfe) bestimmten Bedürfnissen nicht ausschliesslich. Feste Entsprechungen kennt man nur auf sehr niedriger Stufe tierischen Lebens.

Zur Befriedigung eines Bedürfnisses können in der Regel mehrere Güter dienen. Wohl können hinsichtlich der Geeignetheit Unterschiede bestehen, die subjektiv oder objektiv bedingt sein mögen; so ist das Wasser wohl am besten geeignet, Durst zu stillen. Tiere und Pflanzen benutzen es gleichermassen. Der Mensch tut das jedoch umso weniger, je höher sein Lebensniveau ist. Deshalb kann der Reallohnvergleich nicht auf den materiell zwar gleichen, von den Vergleichspersonen aber verschieden bewerteten Bedürfnisbefriedigungsmitteln aufgebaut werden. Er muss zu den Bedürfnissen selbst vordringen.¹⁾ Nur so kommt ein Vergleich der Bedürfnisbefriedigungsgrade überhaupt ins Blickfeld.

¹⁾ Die Bedürfnisse und ihre Befriedigung sind der Grund alles Wirtschaftens, hier beginnt letztlich auch alle Wirtschaftswissenschaft.

Da die Bedürfnisse als solche unmittelbaren Untersuchungen nicht zugänglich sind, sind Feststellungen nur durch die Beobachtung menschlichen Verhaltens gegenüber der Güterwelt möglich. Im Verhalten der Vergleichspersonen bei der Bedürfnisbefriedigung sind Regelmässigkeiten zu suchen, die den Vergleichspersonen gleichermaßen eigen sind und die als Vergleichsgrundlage dienen können. Sind solche Regelmässigkeiten **vorhanden** und gelingt ihre Fixierung, dann ergeben sich Vergleichsmöglichkeiten, die nicht die Güter, sondern die Bedürfnisbefriedigung als solche zum Gegenstand haben.¹⁾ Welche Regelmässigkeiten lassen sich hier vermuten?

Die Arbeitshypothese wohl aller volkswirtschaftlichen Lehrsysteme hinsichtlich des Verhaltens der Wirtschaftssubjekte ist das ökonomische Prinzip. Es ist in seiner Wurzel identisch mit dem allgemeinen Zweckmässigkeitsprinzip.²⁾ Durch seine Anwendung gelangt der ausschliesslich wirtschaftlich orientierte 'homo oeconomicus' mit gegebenen Mitteln in einer bestimmten Lage zu dem unter diesen Umständen möglichen Nutzenmaximum. Allerdings ist fraglich, ob die Forschung diese Arbeitshypothese in jedem Falle anwenden soll.³⁾

Nicht mehr bestritten wird heute, dass sich der Verbraucher, ein Mensch aus Fleisch und Blut, nicht wie der 'homo oeconomicus' der Theorie verhält. Man spricht deshalb heute gern vom irrationalen Konsum, von der "wilden Jagd nach der Konsumbeute".⁴⁾ Mode, Werbung, Verkaufs-

¹⁾ Wirtschaft und Wirtschaftstheorie beschäftigen sich zwar nicht unmittelbar mit der Befriedigung der Bedürfnisse, sondern mit der Deckung des Bedarfs. Vgl. Wieser, Friedrich von, Grundriss der Sozialökonomik, II. Teil, Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft, Tübingen 1924, S. 19. Um vergleichen zu können, muss man jedoch zu den Bedürfnissen vorstossen.

²⁾ Vgl. Böhler, E., Nationalökonomie, 3. Aufl. Zürich 1957, S. 37.

³⁾ Vgl. Katona, George, Das Verhalten der Verbraucher und Unternehmer, Tübingen 1960, S. 73.

⁴⁾ Vgl. Verbraucherpolitik, herausgeg. von Bock, J., und Specht, K. G., Köln und Opladen 1958, S. 45.

kunst, soziale Leitbilder und unkontrollierbare emotionale Konflikte beeinflussten die Ausgaben.^{1) 2)}

¹⁾ Vgl. Katona, G., a.a.O., S.73.

²⁾ Ähnlich wie das Bedürfnis ist auch das Befriedigungserlebnis, der Nutzen, nicht immer Ziel oder Ergebnis wirtschaftlicher Handlungen. Es hat nicht an Versuchen gefehlt, das Phänomen 'Nutzen' zu ergründen und zu katalogisieren. Wilhelm Vershofen entwirft in seinem Buche „Die Marktentnahme als Kernstück der Wirtschaftsforschung“, Berlin und Köln 1959, S.89, einen solchen Nutzenkatalog:

Ertrag (Nutzen)

stofflich-technischer	seelisch-geistiger
A. Grundnutzen	B. Geltungsnutzen
aus der soz. Sphäre	aus der persönlichen Sphäre
I. Geltungsnutzen	II. Erbauungsnutzen
aus Leistung	aus Wertung
1. Schaffensfreude	2. Zuversicht
ästhetischer Art	transzendenter Art
a. Harmonie	b. Zurechtfindung
ethischer Art	phantastischer Art
aa. Ordnung	bb. Magie

Der Katalog will nur die verschiedenen Nutzenarten aufzeigen, die Güter (jedoch nicht nur diese) zu vermitteln vermögen. Er beruht auf der Erkenntnis, dass neben dem stofflich-technischen Grundnutzen, den jedes Gut seinem Besitzer oder Verbraucher bietet, noch andere Befriedigungserlebnisse möglich sind, sogenannte Zusatznutzen. Dabei können diese Zusatznutzen für den Erwerb eines Gutes ausschlaggebend sein und der Grundnutzen kann zurücktreten. Das ist besonders beim sogenannten Geltungskonsum der Fall. Vgl. S. 95 f.

Bei näherem Hinsehen gerät man jedoch schnell an die Grenze der Aussagekraft einer solchen Skala. Sie scheint durch die neuere Forschung überholt. Da als Voraussetzung eines Befriedigungserlebnisses ein, wenn auch erst zu weckendes Bedürfnis vorhanden sein muss, ist für den Stand der Nutzenforschung auch der Stand der Bedürfnisforschung massgebend. Diese aber hat erkannt, dass sich die menschlichen Bedürfnisse nach Zahl und Art nicht fixieren lassen. Entsprechende Andeutungen finden sich schon bei Alfred Marshall, Principles of Economics, III, 8. Aufl., London 1925, S.161. Es ist deshalb unwahrscheinlich, dass wandelbaren Bedürfnissen ein fester Nutzenkatalog entsprechen sollte, auch wenn er noch so allgemein gehalten wird.

Damit verfällt man aber nur ins andere Extrem. Wäre das berechtigt, geriete die volkswirtschaftliche Theorie ins Wanken, denn die Frage nach den Gesetzmässigkeiten des menschlichen Verbrauchs ist für sie von entscheidender Bedeutung. Die Bedürfnisse bestimmen das Verhalten der Menschen als Konsumenten. Dieses bestimmt aber wieder die Erwartungen der Unternehmer und ihre wirtschaftlichen Dispositionen, die die jeweilige Wirtschaftslege beeinflussen. Die Kenntnis des vermutlichen Verhaltens der Wirtschaftssubjekte ist der Ausgangspunkt jeder volkswirtschaftlichen Voraussage und damit der volkswirtschaftlichen Theorie.

Katona glaubt, dass das Konsumverhalten empirischer Forschung zugänglich sei.¹⁾ Es ist wohl nicht zweifelhaft, dass der Mensch, wenn er als Verbraucher bewusste Entscheidungen fällt, bei gegebenen Mittel den höchstmöglichen Befriedigungsgrad, den grössten Nutzen zu erreichen sucht. Der Verbraucher mag nicht immer bewusst entscheiden, er mag subjektiv auch nicht immer den grösstmöglichen Nutzen erreichen. Wenn aber eine bewusste Entscheidung überhaupt erfolgt, dann wird sie die Gesichtspunkte berücksichtigen, die seit Bernoulli²⁾ und Gossen³⁾ wissenschaftlich festliegen. Dabei entwertet die Tatsache, dass die Frage der Nutzenmessung noch immer nicht beantwortet ist,⁴⁾ die Erkenntnisse Gossens und der Grenznutzenlehre keineswegs. Vielmehr wird jeder Versuch einer Real-

1) Vgl. Katona, G., a.a.O., S.74.

2) Vgl. S. 63 Fussnote.

3) Gossen stellte mit den nach ihm benannten Gesetzen als erster wissenschaftlich fundierte Regeln für das menschliche Verhalten bei der Bedürfnisbefriedigung auf. Vgl. Gossen, Hermann Heinrich, Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln, Berlin 1854.

4) Die Frage der Nutzenmessung ist eine der ältesten der Volkswirtschaftslehre überhaupt. Der Streit der Theoretiker ging zunächst um

lohnmessung auf ihnen aufbauen müssen. Es kann nur fraglich sein, ob sie immer und in jedem

Fortsetzung der Fussnote 4 von Seite 78:
den Vorrang objektiver oder subjektiver Bestimmungsgründe des Preises und wurde scheinbar durch die Aufstellung der funktionalen Preistheorie beendet. Es ging dabei vorallem um die Determinierung des Preissystems, das im Bereich der Konsumtion unbestimmt ist. Der Konsum ist aber entscheidend mitbestimmend für den Wirtschaftsprozess und darf bei der Aufstellung geschlossener Systeme, wie sie immer wieder erstellt worden sind, nicht ausser Acht gelassen werden. Wäre die Messung des Nutzens möglich und würden sich die Wirtschaftssubjekte stets zweckrational verhalten, dann wäre es möglich, individuelle Nutzenmaxima zu bestimmen, die bei der Konstruktion geschlossener theoretischer Systeme oder bei der Ausarbeitung von Wirtschaftsplänen berücksichtigt werden könnten. Vgl. Rittig, Gisbert, Die Indeterminiertheit des Preissystems, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Bd. 1, Göttingen 1950, S. 221 und 227. Das Befriedigungserlebnis ähnlich wie Gewinn, Ertrag, Erfolg der produzierenden Unternehmung in objektiven Einheiten messen zu können, hat immer wieder zu Lösungsversuchen gereizt. Die älteren Grenznutzentheoretiker glaubten an die Messbarkeit und zwar an die exakte, kardinale Messbarkeit des Nutzens, wo nicht des Gesamtnutzens, so doch des Grenznutzens. Vgl. Gossen, a.a.O.; Walras, Léon, Mathematische Theorie der Preisbestimmung wirtschaftlicher Güter, Vier Denkschriften, Stuttgart 1881, S. 12; Jevons, W. St., a.a.O., S. 7 und andere. Können genaue Messmethoden nicht angegeben werden, so zweifelt man jedenfalls nicht an der Möglichkeit, dass solche gefunden werden könnten oder man nimmt Messbarkeit einfach an. Eine grosse Rolle hat die Nutzenmessung im System der Welfare Economics gespielt. Da nach den Vorstellungen der Welfare-Theoretiker der volkswirtschaftliche Gesamtnutzen gleich dem wirtschaftlichen Gesamtnutzen der einzelnen Individuen ist, kann dieser nur festgestellt werden, wenn die Einzelnutzen quantifizierbar und summierbar sind. Da der Nutzen sich als intensive Grösse der Quantifizierung entzieht, versucht z.B. Pigou, ihn dadurch zu messen, dass er ihn mit einer extensiven Grösse, nämlich dem Geld, in Beziehung setzt. Vgl. Pigou, Arthur Cecil, The Economics of Welfare, 3. Aufl., London 1929, S. 11. Später gab er diese Auffassung allerdings auf und bediente sich der ordinalen Methode, die sich mit der Feststellung der Höher-, der Tiefer- oder der Gleichwertigkeit begnügt. Er glaubt,

Fälle zutreffen und mit welchem Häufigkeits-
grad Ausnahmen vorkommen.

Fortsetzung der Fussnote von Seite 79:
dass die Differenzen zwischen den Grenznutzen
zweier Grössenpaare im Prinzip, wenn auch
nicht faktisch, vergleichbar sind. Dabei setzt
er voraus, dass die Menschen im allgemeinen
die gleichen Nutzensvorstellungen haben, so dass
gleiche Gütermengen gleiche Nutzen gewähren.
Vgl. Stavenhagen, Gerhard, a.a.O., S. 347. Für den
interpersonalen Nutzenvergleich ist ein sol-
ches Verfahren allerdings nicht brauchbar. Wenn
Pigou sagt, dass das Geld, das eine Person für
ein Gut auszugeben bereit sei, zwar nicht ein
Mass für den Nutzen, wohl aber ein direktes
Mass für die Dringlichkeit des Bedürfnisses
nach diesem Gut darstelle, so würde das bei
interpersonalen Vergleichen nur bedeuten, dass
die Dringlichkeit des Bedürfnisses mit der
Kaufkraft des Einkommens wächst. Tatsächlich
dürfte es doch wohl umgekehrt sein.
Bei Versuchen, den Nutzen kardinal zu messen,
ist man auf verschiedene Weise vorgegangen.
Vgl. Samuelson, P., Foundation of Economic Analysis,
Cambridge 1948, S. 91 f. Gossen verstand den
Nutzen als fallende lineare Funktion der Menge
eines einzelnen Gutes:

$$U = K + (a_1x_1 - b_1x_1) + (a_2x_2 - b_2x_2) + \dots$$

Bei Jevons ist der Nutzen die Summe der Nutzen
einzelner Güter:

$$U = v_1(x_1) + v_2(x_2) + \dots + v_n(x_n)$$

Edgeworth fasst den Nutzen als Gesamtfunktion
der Mengen aller Güter auf:

$$U = f(x_1, x_2, \dots, x_n)$$

Den Beweis für die Messbarkeit des Nutzens
konnten sie jedoch allen nicht erbringen. Es
wurde zwar möglich, mit Hilfe der gefundenen
Regeln Nutzenfunktionen zu konstruieren. Aber
alle diese Kurven sagen nur aus, dass der Nut-
zen mit steigender Gütermenge oder Gütermenge
zunimmt und dass der Grenznutzen fällt. Die
Quantifizierung des Grenznutzens gelingt da-
durch nicht. Vgl. Krelle, Wilhelm, Theorie der
wirtschaftlichen Verhaltensweisen. Meisenheim,
Wien 1953, S. 26.

Diese Schwierigkeiten bei der Nutzenmessung
führten endlich zur Ausklammerung der inten-
siven Grösse 'Nutzen' durch Pareto und seine
Theorie der Wahlakte. Die Entscheidungen der
Wirtschaftssubjekte für oder gegen bestimmte
Güterkombinationen werden nur noch als Prä-
ferenzen oder Indifferenzen registriert, auf
die Deutung der subjektiven Wertungen im Ver-
halten der Individuen wird verzichtet. Pareto

Wir hatten gesagt, dass der Mensch sich rational zu verhalten versuche, wenn er bewusst entscheide. Die Gegensatzpaare

bewusst - unbewusst
rational - irrational

haben bei Versuchen, die Bestimmungsgründe des Verbraucherverhaltens zu erforschen, immer wieder eine Rolle gespielt. Die offenbar ungenügende Bestimmung des Begriffes 'rational' scheint hier aber zu Missverständnissen geführt zu haben. Fortsetzung der Fussnote von S.80: gelangt so zu einem ordinalen Präferenzfeld:

- a. $x^0 > x^1$
- b. $x^1 > x^0$
- c. $x^0 \gg x^1$

Die Frage der Messbarkeit des Nutzens wird in der Theorie heute meist als gegenstandslos angesehen, weil man die Werttheorie auf einer Präferenzskala aufbaut. Vgl. Krelle, W., a.a.O., S.31. Rittig hat jedoch diese Auffassung als ein Ausweichen der Theorie vor einer zu lösenden Problemfrage bezeichnet. Vgl. Rittig, G., a.a.O.

Dem allem steht nicht entgegen, dass es Methoden gibt, den Grenznutzen statistisch zu messen. Hier sei besonders an die Konstruktion der 'Isoquanten' durch Ragnar Frisch erinnert. Das Verfahren läuft auf eine Untersuchung von Haushaltsbudgets bestimmter Einkommenshöhen in der Zeit hinaus. Trägt man die bei bestimmter Einkommenshöhe gekauften Quanten eines Gutes in ein Ordinaten-system ein, so erhält man eine Kurve, ähnlich dem Indifferenzkurven Paretos. Jede solche Isoquante wird als Grenznutzenkurve des Geldes in bezug auf diese Ware angesehen. Krelle betont, dass es in diesem Sinne einen messbaren Grenznutzen geben müsse, da diese Isoquanten nichts anderes seien als statistische Nachfragekurven in anderer Form. Vgl. Krelle, W., a.a.O., S.31. Die Theorie ist somit in der Frage der Nutzenmessung kaum einen Schritt weiter gekommen. Aussagen in bezug auf die unterschiedliche Grösse des Nutzens ein und desselben Individuums mögen noch möglich sein, weil man sich hier auf ein Niveau berufen kann. Beim interpersonalen Nutzenvergleich, wo diese Voraussetzung fehlt, bewegt man sich jedoch auf schwankendem Boden. Hier gibt es kein Höher und kein Tiefer mehr, weil hierzu erst einmal die Niveaus fixiert werden müssten. Hier hilft auch die ordinale Methode nicht weiter.

Böhler beschreibt den natürlichen Menschen als einen 'Kampfplatz widerspruchsvoller Bedürfnisse'. In der Konsumtion herrschten irrationale Faktoren vor. Die Interessenwahrung sei ein triebhafter Vorgang und brauche keine Rationalität des wirtschaftlichen Handelns einzuschliessen. Da der Mensch aber unter dem Einfluss des allgemeinen Zweckmässigkeitsprinzips handle - das ökonomische Prinzip sei eine Ausformung des allgemeinen Zweckmässigkeitsprinzips -, finde für die grossen Bedürfnisgruppen, die mit knappen Mitteln befriedigt werden müssten, ein Ausgleich der Grenznutzen statt. Man dürfe jedoch unter Nutzen nicht den subjektiven Nutzen als psychologischen Tatbestand verstehen, sondern die abstrakte rationale Vorstellung über die Bedeutung eines Bedürfnisses oder Zwecks für die Existenz des Individuums während einer bestimmten Planungsperiode, also objektivierten 'Nützlichkeiten', 'Werte,' oder 'Gebrauchswerte'. Im wirtschaftlichen Bereich versuche sich der Mensch rational zu verhalten,¹⁾ wenn auch nicht aus den von Gossen angenommenen Gründen.

Böhler will demnach nur ein unter objektiven Gesichtspunkten zweckmässiges Handeln als rational anerkennen.

Nach Scherhorn ist ein Verhalten dann rational, "wenn Zweck und Motiv zusammenfallen, und wenn das Motiv, der Handlungsverlauf und der Zweck in einem objektiven, logisch schlüssigen Zusammenhang stehen."²⁾ Diese Begriffsbestimmung lässt es zu, dass Motiv und Zweck ausschliesslich subjektiv bestimmt sein können. Sie können auf Wertungen beruhen, die für das Individuum selbst vielleicht nur einen Augenblick lang Geltung haben. Trotzdem

¹⁾ Vgl. Böhler, E., a.a.O., S. 45.

²⁾ Vgl. Scherhorn, G., a.a.O., S. 11.

können dann Motiv, Handlungsverlauf und Zweck in einem objektiven, logisch schlüssigen Zusammenhang stehen, auch wenn Dritte, die anders bewerten, vielleicht anders entscheiden würden.

Wer eine Verbrauchshandlung als irrational bezeichnet, sagt also damit zunächst, dass er die der Verbrauchshandlung zugrundeliegende subjektive Wertung des Individuums nicht gelten lassen will, dass an die Stelle der subjektiven Wertskala eine andere treten muss. Das wäre aber nur dann berechtigt, wenn die andere, meist als objektiv bezeichnete Wertskala auch ein objektives Mass darstellte. Dieser Nachweis ist schwer zu führen.

Es geht um die Frage, ob man eine Entscheidung auf Grund rein subjektiver Nutzenerwägungen, die einem Aussenstehenden vielleicht nicht verständlich sind, schon als irrational bezeichnen darf. Die Möglichkeit irrationaler Entscheidungen, die gegen jede Wertskala überhaupt verstossen, ist denkbar. Wenn man aber schon Entscheidungen, die auf rein subjektiven Wertungen beruhen, als irrational bezeichnet, dann resigniert man doch nur vor der Tatsache, dass subjektive Wertungen objektiven Massstäben unzugänglich sind. Einem Verbraucher, der Maximierung seines individuellen Nutzens erstrebt, darf man nicht unterstellen, er handle irrational. Böhler trifft die Entscheidung rational - irrational auf Grund eines 'objektivierten' Wertsystems. Das mag eine Art des möglichen Vorgehens sein. Den subjektiven Bestimmungsgründen des Verbraucherverhaltens kommt er damit nicht näher. Unter rationalem Handeln müssen wir zweckmässiges Handeln unter Zugrundelegung der eigenen Wertskala des Handelnden verstehen. Damit stehen wir aber wieder am Anfang. Auch diese Begriffsbestimmung hilft nicht weiter.

Was vermag eine Aufteilung der Verbraucherentscheidungen in bewusste und unbewusste zu leisten?

Eine unbewusste Entscheidung ist als solche natürlich ein Widerspruch und nur so zu verstehen, dass der Verbraucher nicht bei jeder Wiederholung eines bestimmten Konsumakts das Für und Wider desselben von neuem abwägt, sondern dass dieser auf Grund einer irgendwann einmal getroffenen Entscheidung nun quasiautomatisch (Scherhorn) abläuft.

Die Frage, ob ein Verbrauchsakt bewusst oder unbewusst vorgenommen wird, scheint eine leicht zu beantwortende Tatfrage zu sein. Eine Verbraucherbefragung dürfte hier kaum eindeutige Ergebnisse erbringen, weil sich die Verbraucher ihres eigenen Verhaltens eben doch nicht immer bewusst sind.

Auch die Frage nach der Rationalität hilft hier nicht weiter. Ob der Verbraucher bewusst handelt oder nicht, sein Verhalten kann in beiden Fällen zweckmässig sein. Daran ändert die Tatsache nichts, dass er vielleicht einmal auf Grund eines auf eigenen Wertungen beruhenden Nutzenkalküls vorgeht, während er ein andermal den Wirkungen eines geschichtlich gewordenen institutionellen Rahmens unterliegt, der ihm die Entscheidungen vorgibt. Dieser Rahmen spielt im Bereich des Verbrauchs eine grosse Rolle.

Den Böhlerschen Gedankengängen folgend darf man unterstellen, dass das allgemeine Zweckmässigkeitsprinzip diesen Rahmen mitgeformt hat, und dass er in seiner Gesamtheit zweckmässig, rational im Sinne von erhaltungsgemäss ist. Rational können also auch Handlungen sein, die nicht bewusst geplant sind, sondern die einfach nachgeahmt werden.

Katona glaubt, dass die menschlichen Verbrauchsakte sogar in sehr weiten Bereichen nach habituellen Verhaltensmustern vorgenommen würden. Echte Entscheidungen würden nur dort gefällt, wo neue Situationen solche erforderten. Diese echten

Entscheidungen hätten dann jeweils Routinehandlungen zur Folge, die unter Umständen während langer Zeiträume immer nur wiederholt würden.¹⁾

Wenigstens ein Teil dieser Routinehandlungen müsste als Konsumgewohnheit erfassbar sein. Dafür können jedoch nur solche in Frage kommen, die einer grösseren Zahl von Verbrauchern eigen sind.²⁾

Wir können aber nicht vom Motiv und vom Zweck her an die Erforschung des Verbraucherverhaltens herangehen. Ob der Verbraucher bewusst oder unbewusst, ob er rational oder irrational handelt, kann uns gleichgültig sein, da sich diese Bereiche nicht einwandfrei abgrenzen lassen. Da wir nicht fragen können, weshalb die Konsumenten etwas tun, müssen wir fragen, was sie tun. Wir müssen versuchen, den Bereich des Routineverhaltens, der Konsumgewohnheiten, von aussen her festzulegen.

Wo aber wäre hier eine Grenze zu ziehen? Die Bedürfnisse des Menschen sind nicht begrenzt. Neue Handlungen lassen neue Bedürfnisse entstehen, die das bedürfnisbestimmte Handeln des Menschen auf neue Bedürfnisbefriedigungsmittel, auf neue Bedarfe richten.³⁾ Diese Auffassung des Bedürfnisbegriffs liegt der neueren Konsumtheorie zugrunde und wird auch von den modernen anthropologischen Wissenschaften vertreten. Das menschliche Bedürfnis ist hiernach im Gegensatz zum tierischen Instinkt plastisch, handlungsangepasst, nicht auf ein bestimmtes Objekt gerichtet.

¹⁾ Vgl. Katona, G., a.o.C., S. 74.

²⁾ Als Konsumgewohnheit ist die während längerer Zeiträume sich gleichmässig und gleichartig wiederholende Befriedigung bestimmter Bedürfnisse zu bezeichnen, die allen Angehörigen eines Volkes oder einer Gruppe eigen ist. Obwohl auch individuelle Konsumgewohnheiten vorkommen, interessieren sie hier nicht.

³⁾ Vgl. Marshall, A., a.o.O., S. 170.

Es "formiert sich in Reife-Anpassungs-Interaktionsprozessen an" den jeweils verfügbaren Objekten," es kann jedoch durch Gewohnheitsbildung (Habitualisierung) und durch Ausrichtung an gesellschaftlichen Normen (Institutionalisierung) stabilisiert werden.¹⁾

Obwohl die vom Bedarf gelösten menschlichen Bedürfnisse zunächst als frei erkannt werden, kommt auch die moderne Verhaltensforschung zu dem Ergebnis, dass sie nicht in der Güterwelt vagabundieren, sondern dass sie, aus welchen Gründen auch immer, bestimmten Regeln zu folgen scheinen und dass die Fixierung dieser Regeln in gewissen Bereichen auch gelingt. Diese Bereiche sind jedoch eng umgrenzt. Denn die menschliche Bedürfnisausweitung kennt keine Schranke. Unablässig vermehren sich kulturelle und materielle Bedürfnisse und heben den Menschen, der in der Lage ist, sie zu befriedigen, auf ein höheres Niveau der Bedürfnisbefriedigung.²⁾

Ist das Vorhandensein von Konsumgewohnheiten festgestellt, so ist zu prüfen, welchen Platz sie in der Wertskala des Konsumenten einnehmen und ob die Bewertung ebenfalls gewissen Regeln folgt. Es ist zu fragen, ob sich für gewisse Bereiche des Verbrauchs Bewertungsregeln aufstellen lassen, die allen Individuen einer Wirtschaftsgemeinschaft gemeinsam sind. Da die Gewohnheiten ja befolgt werden, liegt es nahe, diese Frage von vornherein zu bejahen, obwohl sie nur aus den Verhaltensweisen der Verbraucher heraus zu beantworten ist. In diesen Verhaltensweisen allein liegt der Schlüssel zu den Bewertungsnormen der Güterwelt durch den Bedürftenden, der ihr mit seinen beschränkten Mitteln gegenübertritt.

¹⁾ Vgl. Scherhorn, G., a.a.O., S.17.

²⁾ Voraussetzung dafür ist, dass entsprechende Mittel zur Verfügung stehen. Vgl. S.95 ff. und besonders S.101, Fussnote 1.

Die Bedürfnisse werden nicht gleichmässig befriedigt. Man unterscheidet seit langem zwischen Zwangsbedarf und Luxusbedarf. Der Begriff Zwangsbedarf deutet an, dass die zu ihm gehörenden Bedürfnisse unbedingt mit Vorrang befriedigt werden müssen.

Er passt jedoch wenigstens für die Verhältnisse in entwickelten Volkswirtschaften heute nicht mehr. Dort hat der grösste Teil der Bevölkerung mehr Mittel zu Verfügung, als er zur Deckung des notwendigsten Bedarfs braucht.¹⁾ Er befriedigt die zu diesem Bereich gehörenden Bedürfnisse auf einem höheren Niveau und er kann sie vollständig befriedigen. Da die Befriedigung dieser Bedürfnisse aber auch weiterhin die Grundlage für die Entstehung weiterer Bedürfnisse ist, nennen wir sie Basisbedürfnisse.²⁾

Diese Basisbedürfnisse werden weitgehend gleichmässig und gleichartig auf bestimmtem Niveau rational (nicht notwendigerweise bewusst) unter Beachtung objektiv-ökonomischer Nützlichkeitsabwägungen befriedigt. Zusatznutzen spielen dabei kaum eine Rolle. Aber nicht das kennzeichnet die Basisbedürfnisse, dass bei ihrer Befriedigung keine Zusatznutzen entstehen, sondern dass ~~diese~~ gewohnheitsmässig, gleichmässig, also stabilisiert erfolgt und dass sie, solange das Einkommen ausreicht, unabhängig von dessen Schwankungen vorgenommen wird. Was zum Basisbedarf gehört, kann nur empirisch-statistisch festgestellt werden. Basisbedürfnisse und -bedarfe weisen stark

¹⁾ Vgl. Neundörfer, Ludwig, Die neue Wirklichkeit, in: Wohlstand, Verlockung und Verpflichtung, Beilage zu Heft 30 des Volkswirt, Frankfurt 1961, S. 7.

²⁾ Basisbedürfnisse sind solche, deren Befriedigung die Existenz des Menschen ermöglicht, wie Nahrung, Kleidung, Wohnung. Je nach dem Entwicklungsstand der Volkswirtschaft werden diese Bedürfnisse auf einem anderen Niveau gedeckt. Mit steigendem Niveau verlieren sie ihrem physisch bedingten Zwangscharakter immer mehr.

fallende Elastizitäten auf, da sie bei steigendem Einkommen gewissermassen vorab gedeckt werden. Bei hochgradiger Sättigung eines Bedürfnisses darf man die Einkommenselastizität des Bedarfs aber auch auf das Bedürfnis übertragen. Man darf dann von Bedürfniselastizität sprechen.

Diese Vorabbefriedigung einer bestimmten Gruppe von Bedürfnissen ist nicht nur als Erfahrungstat-sache geläufig.¹⁾ Die Wissenschaft hat ihn für be-stimmte Bedürfnisse auch exakt nachgewiesen.²⁾

Böhler glaubt, "dass im Bereich des Existenzbedarfs gewisse biologisch bedingte optimale Verhältnisse zwischen den einzelnen Gütern der verschiedenen Hauptgruppen bestehen, die zu einem abnehmenden Ertrag und damit zu einem Grenzausgleich führen."³⁾

Fallende Elastizitäten gibt es nicht im Bereich des gesamten Verbrauchs, sondern nur bei bestimmten Bedürfnisgruppen, deren angemessene Befriedigung nach Erreichung eines gewissen Lebensniveaus als selbstverständlich angesehen wird. Die Verbrauchs-
quote als solche wird mit steigendem Einkommen nicht kleiner.⁴⁾ Rittig nimmt in diesem Zusammen-
hang die Existenz eindeutiger optimaler Kombina-tionen von Gütern an, die allein das höchste Be-friedigungsniveau ergeben, so dass Abweichungen von diesen Optimalmengen Minderungen des Bedürfnis-befriedigungsstandes zur Folge haben.⁵⁾ Wenn es ge-

1) Stark vergrößernd sagt der Volksmund von reichen Leuten, dass diese sich auch nur sattessen könnten.

2) Die Statistiker Engel (1857) und Schwabe (1868) haben jeweils für die Bedürfnisse Nahrung und Wohnung bei steigendem Einkommen abnehmende Aus-gabenanteile festgestellt.

3) Böhler, E., a.a.O., S.45.

4) Vgl. Loesch, Armin von, Hohe Sparquote - ein Angstsymptom? in: Der Volkswirt, 14. Jg., Heft 45, Frankfurt 1960, S.2463.

5) "Es gibt... den Grenznutzen Null, Sättigungs-punkte und Übersättigungserscheinungen...bei der Konsumdisposition eines einzelnen Individuums hinsichtlich konkreter spezifischer Güterquali-täten nicht etwa in utopischer Ferne, sondern vielfach bereits nach der ersten Einheit eines Gutes..." Rittig, G., a.a.O., S.71.

lingt, diese optimalen Güterkombinationen im Bereiche des Lebenshaltungsbedarfes aus dem Verhalten der **Lohnempfänger** nachzuweisen, wären damit Möglichkeiten für einen Nutzenvergleich gegeben. Es kommt nunmehr darauf an, das Messmodell zu finden und Möglichkeiten für einen Vergleich der Bewertungen abweichender Güterkombinationen zu prüfen.

B. Erscheinungsformen und Bestimmungsgründe der optimalen Kombination

Der Begriff der optimalen Kombination wird hier in einem ganz bestimmten, begrenzten Sinn gebraucht, nämlich in dem der optimalen, nicht maximalen Verbrauchsfähigkeit der typischen Familie oder des typischen Individuums in bezug auf einen Teil der Bedarfe. Die optimale Kombination stellt hier eine Sättigungsmenge dar oder die Menge von Bedarfen, die eine bestimmte Gruppe von Bedürfnissen optimal befriedigt.

Diese Sättigungsmenge, die als tertium comparationis für ungleiche Bewertungsskalen allein taugt und die wir deshalb zum Angelpunkt eines neuen Verfahrens machen werden,¹⁾ ist nur eine Spielart der optimalen Kombination. Die optimale Kombination als solche ist kein für den Vergleichszweck eigens erdachtes, künstliches Gebilde, das in der wirtschaftlichen Wirklichkeit keine Daseinsberechtigung hat; sie besteht mindestens als Forderung schon so lange wie der Mensch als ethisches Wesen überhaupt Regeln für menschliches Verhalten aufgestellt hat. Wir finden Vorschriften über Mass und Mitte in den Tugendlehren aller grossen Philosophen und Religionen. Zwar ist in diesen Vorschriften nicht an den Konsum im modernen Sinne gedacht, aber das allgemeine menschliche Verhalten schliesst auch das Konsumverhalten ein.

Die Forderung nach dem rechten Mass im menschlichen Verhalten ist nicht nur in der abendländischen Geistesgeschichte heimisch, wo sie seit Plato als Besonnenheit (Sophrosyne)²⁾ unter die Kardinal-

¹⁾ Vgl. S. 129 ff.

²⁾ Bei Platon ist Besonnenheit die Tugend der Vereinigung der Vernunft und des Gemütes mit dem Begehren. Vgl. Erdmann, Eduard, Grundriss der Geschichte der Philosophie, Berlin-Zürich 1930, S. 64.

tugenden eingereiht wurde und seitdem im abendländischen Denken ihren festen Platz hat; sie begnet uns auch in den östlichen Kulturkreisen z.B. im "achtteiligen Pfad" Buddhas¹⁾ und besonders ausgeprägt in den Lehren des Konfuzius und des Lao Tse. Besonders die altchinesischen Denker predigten nicht Askese, sondern betrachteten den "abgeklärten, Welt und Menschen kennenden und in allem das richtige Mass haltenden Weisen" als Ideal.²⁾

Was jeweils als rechtes Mass angesehen wurde, hat im Laufe der Zeit nach Klima, Kultur, dem Entwicklungsstand der Wirtschaftsgemeinschaft, den Produktionsbedingungen und den gesellschaftlichen Standorten gewechselt. Sucht man nach einer Klassifikation der Bestimmungsgründe, so gelangt man etwa zu folgendem Schema:

1. Ethische Bestimmungsgründe
 - a. religiöse
 - b. philosophische
2. Konvention
3. Materielle Bestimmungsgründe
 - a. staatlich gesetzte
 - b. durch Klima und Produktionsverhältnisse bedingte
 - c. sätigungsbedingte

Es kann nicht unsere Aufgabe sein, die Verhaltensmuster aller Epochen und Kulturkreise auf ihre Bestimmungsgründe und Inhalte hin zu untersuchen. Wir können nur kurz andeuten, in welchen Ausformungen sich die optimale Kombination in unserem Kulturkreis gezeigt hat.

Wir übergangen die Frage, inwieweit die ethisch be-

- 1) Er besteht im rechten Glauben und Rat, Wort und Tat, Leben und Streben, Gedenken, Sich versenken. Vgl. Bersu, Ph., Kulturen und Religionen, Berlin, ohne Jahr, S. 116.
- 2) Vgl. Störig, H.J., Kleine Weltgeschichte der Philosophie, Stuttgart 1950, S. 68.

stimmten optimalen Kombinationen im letzten materiell bestimmt sind, weil die knappen Güter in einer Gemeinschaft letztlich irgendwie verteilt werden müssen und inwieweit beide Bestimmungsgründe sich verquicken. Es hilft auch nicht weiter, die Verbraucherhaltungen bestimmter Epochen und Gruppen zu fixieren. Die grosse Masse der Verbraucher hat zu keiner Zeit so reichliche Mittel zur Verfügung gehabt, dass sie sich in allem frei für eine bestimmte Norm hätte entscheiden können. Für sie ist das jeweils erreichte Lebensniveau oder das, was man ihr zubilligen wollte, allenfalls ideell begründet worden.

Als Beispiel hierfür kann der Verbrauch des mittelalterlichen Menschen dienen, der von der standesgebundenen Idee der Nahrung¹⁾ beherrscht war. Die Nahrung ist nichts anderes als die jedem Stand zugedachte optimale Kombination. Hier wirkten die ethischen Bestimmungsgründe so stark, dass die Angemessenheit des Inhalts dieser Norm lange Zeit nicht angezweifelt wurde. Das sollte in stärkerem Masse erst im 19. Jahrhundert geschehen.

Welche Bindungswirkungen Religion und Konvention haben können, zeigt sich im Verlaufe der Entwicklung des modernen Kapitalismus. Hier gelangt eine verhältnismässig breite Schicht in den Besitz grösserer wirtschaftlicher Mittel, ohne dass auf der Verbrauchsseite eine entsprechende Enthemmung eintritt. Die neue Schicht der Unternehmer und Besitzbürger hält im Verbrauch ein bestimmtes Mass ein.

Die berühmteste Erklärung für diese Erscheinung hat Max Weber geliefert.²⁾ Seiner Auffassung nach hat die protestantisch-calvinistische Ethik die Entwicklung des modernen Kapitalismus entscheidend gefördert,

¹⁾ Das Zunftideal war im Mittelalter die 'Nahrung' zum gerechten Preis. Vgl. Hausherr, Hans, Wirtschaftsgeschichte der Neuzeit, Köln, Graz 1960, S. 16 und 77.

²⁾ Vgl. Weber, Max, Wirtschaftsgeschichte 3. Auflage herausgegeben von Hellmann, S., und Palyi, M., Berlin 1958, S. 312 f.

indem sie wirtschaftlichen Erfolg für ein Zeichen göttlicher Gnade erklärte. Sie ermöglichte die 'innerweltliche Askese', die Umsetzung religiösen Eifers in wirtschaftliche Aktivität und sie erklärt das Nebeneinanderstehen von wirtschaftlichem Wohlstand oder sogar von Reichtum und 'puritanischer' Verbrauchshaltung.

Diese später Konvention gewordene Grundhaltung dieser Schicht hat sich noch während des ganzen 19. Jahrhunderts und bis ins 20. Jahrhundert hinein trotz wechselnden Inhalts der Norm nicht geändert. Das kann nicht damit erklärt werden, dass die neuen Vermögen oft garnicht verbraucht werden konnten, weil die Verbrauchsfähigkeit ihrer Besitzer hierfür nicht ausgereicht hätte.

Dieses Beispiel mag für viele stehen. Bei genauerem Hinsehen zeigt sich, dass es wohl zu allen Zeiten mindestens durch Sitte, Herkommen und Schicklichkeit bestimmte, meist standesgebundene Normen für Verhalten und Verbrauch gegeben hat.

Optimale Kombinationen werden aber nicht nur religiös, philosophisch und konventionell bestimmt, sie können auch durch die Staatsraison gesetzt werden. Als Beispiele hierfür sollen der merkantilistische Staat des 18. Jahrhunderts und der moderne totale Staat genannt werden. Beide gehen in erster Linie von den tatsächlichen Produktionsmöglichkeiten aus. Ihre Normen sind daher materiell bestimmt.

In der Verkehrswirtschaft mit freier Produktions- und Konsumwahl spielt, soweit nicht ethisch bedingte Restvorstellungen aus anderen Epochen noch nachwirken, nur die sättigungsbedingte optimale Kombination, die wir für den Vergleich benutzen werden, eine Rolle. Der Verbraucher beschränkt sich hier trotz grösserer maximaler Verbrauchsfähigkeit hinsichtlich bestimmter - nicht aller - Bedürfnisse auf eine Norm,

die eine optimale Sättigungswirkung garantiert.¹⁾

Die gedankliche Zergliederung der Bestimmungsgründe, die wir eben vorgenommen haben, darf uns nicht vergessen lassen, dass monokausale Erklärungsversuche meist fehlgehen. In der wirtschaftlichen Wirklichkeit wirkt selten einer der genannten Bestimmungsgründe allein. Meist sind es mehrere, von denen einer das Übergewicht hat. So kann es innerhalb der staatlich diktierten Konsumnorm des totalen Staates sättigungsbedingte optimale Kombinationen oder nur Mengen für vielleicht nur wenige Bedürfnisse geben. Zwang mag zur Konvention werden, die zuletzt ethisch begründet wird. Ursache und Wirkung mögen sich umkehren.

Wir wollen die optimale Kombination jedoch nicht begründen, sondern zeigen, wie die Sättigungsmenge bestimmt werden kann.

¹⁾ Nur bei ungleichartigen, sättigungsbedingten optimalen Kombinationen darf unter bestimmten Umständen Gleichwertigkeit angenommen werden, nicht dagegen bei solchen, die durch Religion, Konvention oder gar Zwang bestimmt sind. Für die Bewertung dieser Güterkombinationen gibt es keinen Masstab.

C. Die Bedürfnisstruktur

Es war zum Ausdruck gekommen, dass ein bestimmter Bereich der Bedürfnisbefriedigung habitusliert und stabilisiert zu sein pflegt. Versucht man die Bedürfnisse unter dem Gesichtspunkt zu ordnen, ob sie diesem Bereich zugehören, kommt man zu folgenden Gruppen:¹⁾

1. Basisbedürfnisse
2. Freie Bedürfnisse²⁾

Die Bedürfnisse richten sich auf Bedarfe. Zum Basisbedarf gehört alles, was die Existenz des Menschen in der Gesellschaft, der er angehört in angemessener, den Normen dieser Gesellschaft entsprechender Weise ermöglicht. Er ist jedoch nicht mit dem Existenzbedarf, der das Existenzminimum bezeichnet, identisch. Während das Existenzminimum die Versorgungsuntergrenze kennzeichnet, die physisch bedingt ist, ändert sich der Basisbedarf mit dem Lebensniveau. Er ist deshalb in gewissen Grenzen, deren eine das Existenzminimum ist, variabel. Wenn der Gegenwert des Lohnes höher ist als die zum Kauf des Existenzbedarfs notwendige Geldsumme - wie es in den westlichen Industrieländern der Fall zu sein pflegt -, so deckt der Lohnempfänger seinen Basisbedarf nicht mehr mit der Güterkombination, die er wählen müsste, wenn sein Lohn es ihm gerade ermöglichte, die Versorgungsuntergrenze zu erreichen. Deshalb lässt sich die

¹⁾ Allerdings erlebt das Individuum die Befriedigung der Bedürfnisse nicht nach Gruppen getrennt. Es gibt tatsächlich keine Aufteilung des als einheitliches Ganzes zu verstehenden Bedürfnisbefriedigungsgrades. Jedoch zieht steigendes Einkommen steigenden Verbrauch nach sich. Das bedeutet aber nicht steigenden Mitteleinsatz zur Befriedigung aller einzelnen Bedürfnisse proportional zum Anstieg des Einkommens. Für einzelne Bedürfnisse werden nach Erreichen der Sättigungspunkte keine weiteren Mittel eingesetzt.

²⁾ Freie Bedürfnisse sind nicht lebensnotwendig. Ihre Befriedigung steht bei Vorhandensein entsprechender Mittel im freien Belieben des Verbrauchers.

Güterkombination des jeweiligen Existenzbedarfs der Vergleichsländer als Hilfsgrösse dann nicht mehr für eine Bewertung verwenden, wenn der Gegenwart des Lohnes grösser ist.

Basisbedürfnisse und Basisbedarf sind von relativer Konstanz. Ihre Befriedigung bildet für den Verbraucher die Grundlage jeder weiteren Bedürfnisbefriedigung. Bevor freie Bedürfnisse überhaupt befriedigt werden können, müssen die Basisbedürfnisse bis zu einem gewissen Grade gedeckt sein.

Den Basisbedürfnissen entsprechen viele Güter des sogenannten starren Bedarfs. Sie dürfen zwar in ihrer Bedeutung nicht unterschätzt werden, sie treten aber, weil ihre jederzeitige Verfügbarkeit bei einer gewissen Wohlstandslage der Bevölkerung als Selbstverständlichkeit gilt, in der Bewertung zurück und geraten in die Nähe der sogenannten freien Güter. Zusatznutzen, insbesondere Geltungsnutzen spielen bei ihnen keine Rolle mehr. Mit steigendem Einkommen können sich insoweit Verschiebungen ergeben, als sich die Art der Befriedigung der Basisbedürfnisse ändern kann. Auf die Möglichkeit der Ausschaltung dieser Änderungen gehen wir im nächsten Abschnitt ein.

Da die Basisbedürfnisse entsprechend dem Lebensniveau und den zur Verfügung stehenden Mitteln befriedigt werden, können sie unter Umständen auch eingeschränkt werden. Das geschieht sehr oft zugunsten der freien Bedürfnisse. Diese sind ihrem Wesen nach nicht lebensnotwendig, aber ihre möglichst demonstrative Befriedigung sichert dem Individuum seine Geltung in der Gesellschaft. Thorstein Veblen hat diese Erscheinung mit beissender Ironie beschrieben.¹⁾ Besonders die vom

¹⁾ Vgl. Veblen, Thorstein, Theorie der feinen Leute, Köln 1958.

Verbrauch her stark nivellierte Industriegesellschaft fordert hier von ihren Angehörigen gewisse Opfer. Das war in der Geschichte nicht immer so. Im Mittelalter z.B. hatte man ganz klare Vorstellungen von den den einzelnen Ständen angemessenen Verbrauchsnormen. Das Individuum durfte seinen angemessenen 'standesgemässen Verbrauch' weder unter- noch überschreiten.

Auch heute gehört der Verbraucher einer bestimmten Gesellschaftsschicht an, auch er hat seinen, vor allem vom Einkommen her bestimmten Standort in der Gesellschaft.¹⁾ Jedoch sind, was den Verbrauch anlangt, die scharfen Grenzen zwischen den gesellschaftlichen Gruppen gefallen. Das ermöglicht es auch niederen (Einkommens-) Schichten, demonstrativen Konsum zu entwickeln. Da gehobener Verbrauch aber nur bei entsprechendem Einkommen möglich ist, strebt das geltungsbeflissene Individuum danach, wenigstens wegen seines äusseren Aufwandes der oberen Einkommensklasse zugerechnet zu werden. Das geschieht durch Zurschaustellen eines entsprechenden Verbrauchsniveaus. Reicht das Einkommen zur Befriedigung aller Bedürfnisse nicht aus, so wird zunächst das äussere, sichtbare Verbrauchsniveau gehalten und die Basisbedürfnisse, deren Geltungsnutzen nur gering ist, werden zurückgedrängt. "Die Bevorzugung des sichtbaren Konsums bringt es mit sich, dass das häusliche Leben der meisten Klassen im Vergleich, zu dem Prunk, den sie in der Öffentlichkeit entfalten, ziemlich schäbig anmutet."²⁾ Veblen konnte den von der Massenproduktion induzierten Verbrauch bei seiner Untersuchung noch nicht berücksichtigen, er sah aber das Wesentliche, den von den gesellschaftlichen Rücksichten bestimmten Verbrauch, der auch dann und vor allem dann durch-

1) Vgl. Vershofen, W., a.a.O., S. 104

2) Veblen, Thorstein, a.a.O., S. 117

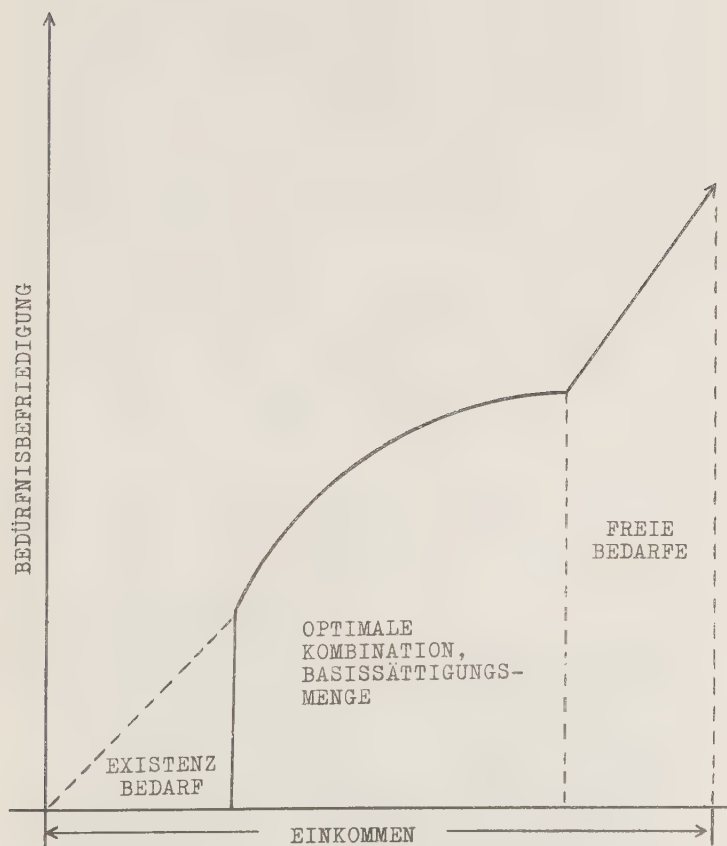
gehalten wird, wenn das Einkommen noch nicht oder nicht mehr reicht. Mackenroth hat in jüngerer Zeit die These von den schichtenspezifischen Aufwandsnormen aufgestellt.¹⁾ Darauf wird noch einzugehen sein.

So kann auch die Befriedigung der freien Bedürfnisse ein beachtliches Gewicht im Ausgabenbudget eines Individuums oder einer Familie einnehmen. Freie Bedürfnisse und die ihnen entsprechenden Bedarfe lassen sich aber nur schwer fixieren. Hier verschieben sich die Schwerpunkte rascher und bei den Vergleichspersonen keineswegs immer in gleicher Richtung. Mit wachsendem Einkommen entziehen sie sich zunehmend einer allgemeinen Bewertungsnorm, weil sie dann sehr stark individuell bestimmt zu sein pflegen. Es ist daher kaum möglich, Entsprechungen festzustellen.

Die verschiedenen Individuen haben unterschiedliche Bedürfnisstrukturen, die qualitativ, quantitativ und in der Rangordnung der Dringlichkeiten stark von ihren Einkommen abhängen. Unter der Voraussetzung ausreichenden Einkommens dürfte eine Bedürfnisstruktur bei den geschilderten Verhaltensweisen etwa die auf der folgenden Seite dargestellte Gestalt haben.

Die Kurve dient zur Veranschaulichung des qualitativen und quantitativen Verlaufs der Befriedigung der Basisbedürfnisse und freien Bedürfnisse bei einem für beide Bereiche ausreichenden Einkommen. Sie ist allerdings an keiner Stelle verifizierbar, da die Bedürfnisbefriedigung ein sich ständig wiederholender und als solcher nicht teilbarer Vorgang ist. In Wirklichkeit würde sich für einen bestimmten Zeitpunkt keine Kurve ergeben, sondern ein Punkt oder ein Niveau.

¹⁾ Vgl. Mackenroth, Gerhard, Bevölkerung und Wirtschaft, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, 1. Bd., Göttingen 1950, S.75.



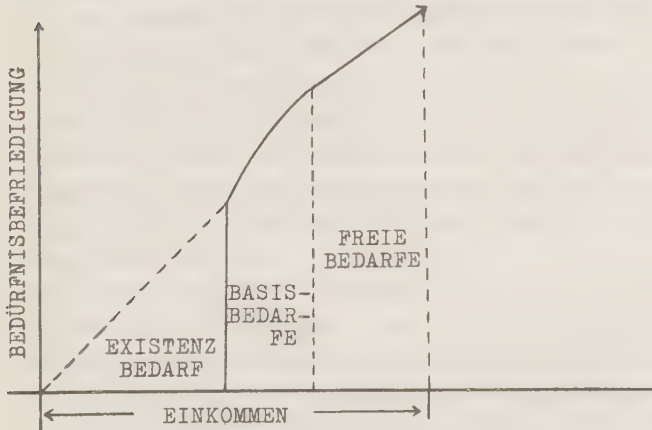
Eine verifizierbare Kurve müsste in jedem ihrer Punkte den erreichten Bedürfnisbefriedigungsgrad anzeigen. Ihre Richtung müsste die Gesamtgrenzbefriedigung in jedem Punkte anzeigen. In dieser Kurve aber sind Tatbestände, die vom Individuum gleichzeitig erlebt werden und als Befriedigungszustand ein Ganzes ausmachen, künstlich hintereinandergesetzt worden. Die einzelnen Punkte der Kurve bezeichnen also die Befriedigungsgrade, die bei entsprechendem Einkommen unter der Voraussetzung erreicht werden, dass das Individuum seine Bedürfnisse in der strengen Rangfolge Basisbedürfnisse - freie Bedürfnisse befriedigt. Der hier aufgezeigte Fortgang von den Existenzbedürfnissen zu den freien Bedürfnissen ist weder als graduel-ler der Bedürfnisbefriedigung, noch als zeitliches Nacheinander aufzufassen. Es sollen nur die Verhaltensweisen innerhalb der Bedürfnisbereiche veranschaulicht werden, die in Wirklichkeit ineinander übergehen. Die Kurve zeigt also nicht den Bedürfnisbefriedigungsgrad an, den das Individuum bei einem dem jeweiligen Punkt entsprechenden Einkommen erreicht.

Die Kurve soll aber folgendes zeigen: Eine Bedürfnisbefriedigung wird erst mit dem Mindesteinkommen möglich, das den Kauf des Existenzbedarfs erlaubt. Das ist die Voraussetzung menschlichen Lebens überhaupt. Die Skala der Bedürfnisbefriedigung beginnt deshalb erst dort mit 1. Das entsprechende vorher geringere Einkommen steht allerdings auch für die Mindermenge zur Verfügung. Um sie zu kennzeichnen, wurde die gebrochene Linie eingezeichnet. Mit zunehmender Befriedigung der Basisbedürfnisse verläuft die Kurve degressiv entsprechend dem Bedürfnissättigungsgesetz. Wird der Grenznutzen tendenziell Null, geht das Individuum an die Befriedigung

der freien Bedürfnisse. Hier dürfte sich ein stetig steigender Kurvenverlauf ergeben, weil die menschlichen Bedürfnisse als Ganzes keine Grenze kennen.¹⁾

Wenn das Einkommen nicht ausreicht, wird das Individuum die Basisbedürfnisse nicht bis zum Sättigungspunkt befriedigen, es kann sie vielmehr zugunsten des demonstrativen Konsums vernachlässigen. Die freien Bedürfnisse werden dann 'zu früh' berücksichtigt. Diese Erscheinung ist häufig zu beobachten, wenn sich Angehörige der unteren Einkommensschichten Gebrauchsgüter des sogenannten gehobenen Bedarfs anschaffen, die sie sich 'eigentlich nicht leisten' können,²⁾ für die sie 'Opfer' bringen müssen in Form eines Verzichts auf 'notwendigen' Basisbedarf.

Graphisch:



- 1) Nach Galbraith nimmt die Dringlichkeit der (freien-; der Verf.) Bedürfnisse mit wachsendem Überfluss ab. Das dürfte, was die subjektive Wertung des Einzelnen betrifft, die hier allein interessiert, kaum zutreffen. Für die Schlüssigkeit der obigen Beweisführung ist es übrigens belanglos, wie sich die freien Bedürfnisse entwickeln. Vgl. Galbraith, John Kenneth, Gesellschaft im Überfluss, München, Zürich 1959, S. 159 f.
- 2) Die Möglichkeit des Ratenkaufs soll hier bereits als berücksichtigt gelten.

D. Theoretische Konstruktion eines international gültigen Messmodells

Es geht um den zunächst theoretisch zu führenden Nachweis der Konstruierbarkeit nicht notwendigerweise gleichartiger, aber nutzengleicher Messmodelle. "Ein Modell muss der Realität ähnlich sein; es darf, um bewältigt werden zu können, nicht zu kompliziert sein; und es muss zu einer mathematischen Darstellung und Durchdringung führen....". Das bedeutet, "dass die Wirklichkeit radikal vereinfacht werden muss, da sie in ihrer grossen Reichhaltigkeit und Mannigfaltigkeit undurchdringlich ist."¹⁾

Mit einer theoretischen Abgrenzung der Bedürfnisse lässt sich nicht uneingeschränkt arbeiten, da sie in einem System von Beziehungen stehen, das der Betrachter kennen muss, wenn er urteilen will. Es muss gelingen, die Bedürfnisbefriedigung aus der Relativität heraus ins Absolute zu führen. Das kann im Bereich der freien Bedürfnisse nicht glücken, da sich diese in ständiger Expansion²⁾ und ständigem Wechsel befinden. Sie pflegen als Ganzes Elastizitäten grösser als 1 und steigende Grenznutzen zu haben. Dagegen ist das Kennzeichen der habitualisierten Bedürfnisse die Stabilität. Zu ihrer Befriedigung bedient sich der Verbraucher im statistischen Durchschnitt ganz bestimmter und im wesentlichen immer der gleichen Bedarfe. Mit zunehmender Sättigung treten hier fallende Grenznutzen auf. Bei sogenannten Ein-Stück-Gütern³⁾

¹⁾ Morgenstern, Oskar, Die Theorie der Spiele und des wirtschaftlichen Verhaltens, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Bd. 1, Göttingen 1950, S. 117.

²⁾ Der Verbrauch kann allerdings nur expandieren, wenn das Individuum in jeder folgenden Periode über höhere Mittel verfügt als in der vorhergehenden. Wenn in einer wachsenden Wirtschaft das Lebensniveau des Volkes steigt, wird der Einzelne die grösseren Bedürfnisse auch fühlen, ohne dass er am Wachstum teilhat.

³⁾ Als Ein-Stück-Güter bezeichnet Rittig solche, nach denen während langer Zeiträume, vielleicht eines ganzen Lebens, nur einmal ein Bedarf entsteht.

Vgl. Rittig, G., a.a.O., S. 71.

können die Grenznutzen hinsichtlich der Qualität fallen.

Da die Grenznutzen bei unzureichendem Einkommen wegen der Kollision der Basisbedürfnisse mit den freien Bedürfnissen in beiden Bereichen wahrscheinlich kaum fallen werden, müssen wir für unsere gedankliche Konstruktion den Bereich der einkommensabhängigen Befriedigung der Basisbedürfnisse verlassen. Nur wenn das Einkommen so hoch ist, dass die Befriedigung freier Bedürfnisse keine Vernachlässigung der Basisbedürfnisse mehr zur Folge hat, werden sich die Basisbedürfnisse hinsichtlich ihrer Höhe und ihres Gegenstandes stabilisieren. Es wird dann ein Punkt erreicht, an dem die Basisbedürfnisse optimal befriedigt werden,¹⁾ was allerdings nicht 'restlos' bedeutet.

Bei steigendem Einkommen ergeben sich im Bereich des Basisbedarfs folgende Zusammenhänge:

1. Zunehmende Sättigung bei zunehmendem Mitteleinsatz.
2. Abnehmender Grenznutzen bei zunehmendem Mitteleinsatz. $U = F(x)$

Die Beziehung zwischen der relativen Änderung der Nachfrage und der sie bewirkenden relativen Änderung des Einkommens ist die Einkommenselastizität:²⁾

$$E = \frac{e}{x} \cdot \frac{dx}{de}$$

Im Bereich der Basisbedürfnisse wird, gemäß dem Bedürfnissättigungsgesetz die Einkommenselastizität mit steigendem Einkommen kleiner. Sie wird, wenn die Sättigungsmenge (optimale Kombination) erreicht ist, Null. Die Basisbedürfnisse können als gesättigt angesehen werden, wenn in ihrem Bereich

1. der Gesamtnutzen trotz weiteren Mitteleinsatzes konstant bleibt,

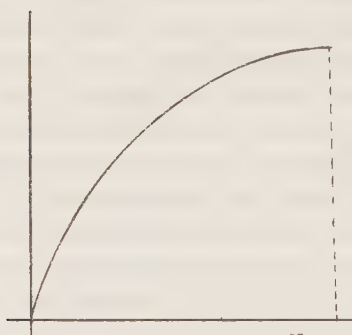
¹⁾ Vgl. die Seiten 88 und 90 f.

²⁾ Vgl. Schneider, E., a.a.O., S. 28.

2. der Grenznutzen Null wird und
 3. die Einkommenselastizität Null wird
 Graphisch:

1.

U

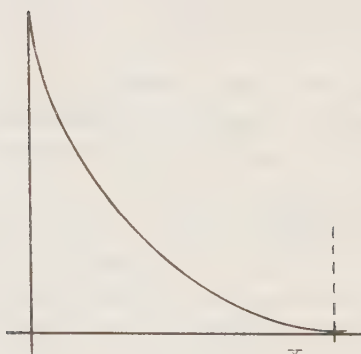


X

= Sättigungsmenge

2.

U'

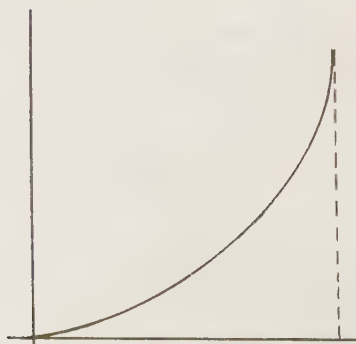


X

= Sättigungsmenge

3.

E



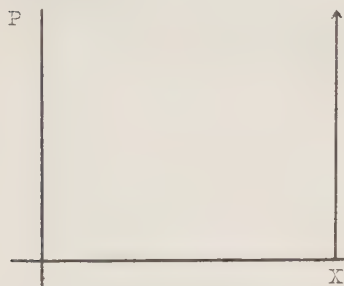
X

= Sättigungsmenge

Die Elastizitäten sind bedürfnisbezogen. Sie können nicht konstruiert werden, sie sind ihrer Natur nach empirisch.

Die bisherige Betrachtung geschah unter der Voraussetzung konstanter Preise. Für den Modellfall soll aber auch bei schwankenden Preisen die Sättigungsmenge nachgefragt werden. Die Bedürfnisse sollen bei stets ausreichendem Einkommen ohne Rücksicht auf den Preis befriedigt werden. Dann ist auch die Preiselastizität Null.

Gegensinn:



$$\eta = \frac{p}{x} \cdot \frac{dx}{dp} \rightarrow 0$$

Unter diesen Voraussetzungen besteht für jedes Individuum im Bereich der Basisbedürfnisse eine Sättigungsnachfrage, die das individuelle Nutzenmaximum gewährt. Dieses Maximum ist individuell verschieden hoch, aber vorhanden. Zum Beweise für die sinkenden Elastizitäten in diesem Bereich die-
ne das Engel-Schwabesche Gesetz. Es ist durch Untersuchungen bestätigt worden.¹⁾

Auch wenn Nullwerte nicht oder nur selten erreicht werden, ist es nicht zweifelhaft, dass nach Er-

¹⁾ So u.a. durch Gollnick, H., Ausgaben und Verbrauch in Abhängigkeit von Einkommen und Haushaltstruktur, in Agrarwirtschaft, Zeitschrift für betriebswirtschaft und Marktforschung, Sonderheft 6/7, Braunschweig 1959 und durch das Statistische Amt der Europäischen Gemeinschaften, vgl. Wirtschaftsrechnungen der Arbeiterfamilien der EGKS 1956/57, s.a.o.

reichen eines gewissen Versorgungsniveaus die Basisbedürfnisse optimal befriedigt werden.

Mit den statistisch nachgewiesenen optimalen Bedarfsmengen in den Vergleichsländern wären die nutzungsgleichen Warenkörbe gefunden, die für den internationalen Vergleich geeignet sind. Es ist nun möglich, sie wertmässig zu quantifizieren und als Messmodelle zu benutzen.

Dieser Weg dürfte wohl der einzige sein, theoretisch einwandfrei nutzungsgleiche, ungleichartige Güterkombinationen festzustellen. Damit darf das Problem für den Bereich der Basisbedürfnisse als gelöst angesehen werden.

E. Optimale Güterkombination (Sättigungsmenge),
Verbrauchsnorm und Bewertungsnorm in der ent-
wickelten Volkswirtschaft.

Der Lohnempfänger steht als Verbraucher in der Gesamtheit der wirtschaftlichen Gegebenheiten der Volkswirtschaft, der er angehört. Sein Bedürfnisbefriedigungsniveau ist vom Entwicklungsstand dieser Wirtschaftsgemeinschaft abhängig.¹⁾ Deshalb werden Vergleiche zwischen Reallöhnen, die in unterschiedlich entwickelten Volkswirtschaften gezahlt werden, immer fragwürdig bleiben, auch wenn auf die reine Befriedigung abgestellt wird, die ja keine Funktion einer Gütermenge oder -qualität ist. Hinsichtlich des Befriedigungsgrades können in mehrfacher Hinsicht Unterschiede auftreten. Sie haben dann verschiedene Qualität.

1. Der Entwicklungsstand der Volkswirtschaften kann verschieden sein (Lebensniveauvergleich).
2. Der soziale Standort der Arbeitnehmer kann verschieden sein und zwar
 - a. im Hinblick auf die Bewertung der Arbeit in sozialer Hinsicht und
 - b. im Hinblick auf die Höhe des Einkommensniveaus der Gruppe (Sozialer Standortvergleich).
3. Der Reallohn als solcher kann verschieden sein (Reallohnvergleich).

An diesen Beispielen zeigt sich, dass es gar nicht genügt, einen Vergleich nach nur einer Vergleichsmethode durchzuführen und diesen dann als aussagekräftig hinzustellen.²⁾ Das ist nur zulässig, wenn der Entwicklungsstand der Volkswirtschaften der Vergleichsländer und der Aufbau ihrer sozialen Rangordnungen sich weitgehend entsprechen.

¹⁾ Vgl. Verbraucherpolitik, herausgeg. von Bock, J., und Specht, K.G., a.a.O., S.25 f.

²⁾ Vgl. S.19.

Man könnte einwenden, dass etwa Stahlarbeiter in modernen deutschen oder indischen Stahlwerken die gleiche Arbeit leisten und demzufolge auch einen gleich hohen Lohn erhalten müssten.¹⁾ Das beträfe aber nur den Reallohnvergleich zu 3. Vermutlich ist an Hand der dort erfassten Kriterien ein Schluss auf den Befriedigungsgrad nicht möglich. Vielleicht vermittelt es dem Inder ein ganz anderes Lebensgefühl, als einer der dort noch verhältnismässig seltenen und vermutlich auch verhältnismässig hoch bezahlten, qualifizierten Facharbeiter in einem modernen Stahlwerk arbeiten zu dürfen. Vielleicht schieben wir ihm aber, wenn wir das vermuten, auch nur unser abendländisches Wertsystem unter. Dieses Risiko gehen wir, wenn wir die Stahlarbeiterlöhne in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft vergleichen, weit weniger ein. Der wirtschaftliche Entwicklungsstand der in Frage kommenden Länder ist uns auch ohne nähere Prüfung bekannt. Aus dem Aufbau der Wirtschaft der Vergleichsländer, der sich wegen des dort angewandten technischen Wissens etwa entsprechen muss,²⁾ schliessen wir, dass sich auch die sozialen Standorte der Stahlarbeiter entsprechen. Der Reallohnvergleich zu 3 soll dann nur noch etwa unterschiedliche Reallohnhöhen zeigen. Er soll also nur dem, was wir bereits zu wissen glauben, noch etwas hinzufügen. Ein blosser Reallohnvergleich zwischen einem deutschen und einem indischen Stahlarbeiter würde dagegen noch sehr viele Fragen offen lassen.

-
- 1) Vgl. unsere Reallohndefinition auf S. 74. Auf die objektiven Bestimmungsgründe des Lohnes wollen wir an dieser Stelle nicht eingehen.
- 2) Der Aufbau der Gesamtwirtschaft bei einem bestimmten Stande des technischen Wissens wirkt auch sehr stark auf die soziale Rangordnung ein, da das angewandte technische Wissen eine bestimmte Verteilung von leitender und ausführender Arbeit bedingt.

Die Bedürfnis-Bedarfsstruktur des Durchschnittsverbrauchers und die Angebotsstruktur der Volkswirtschaft entsprechen einander. Sie stehen in Wechselwirkung. Welche Seite bestimmend ist, ist in jüngerer Zeit lebhaft erörtert worden.¹⁾ Für unsere Untersuchung ist es nicht wichtig.

Wenn man versucht, die Geschichte des Verbraucherverhaltens zu skizzieren, so muss man berücksichtigen, dass erst die moderne Produktionsweise sich den Verbraucher zu schaffen versucht. Bei der Beschreibung von Verbraucherverhaltensweisen in früheren Epochen der neueren Geschichte können immer nur bestimmte Stände für sich betrachtet werden. Bock z.B. beschreibt den mittelalterlichen Verbraucher als traditionsgeleitet und standesgebunden "mit qualitativ und quantitativ festliegendem Lebensstandard"²⁾ und festliegendem Lebensstil. Luxus sei ein Privileg der Oberschicht gewesen. Die sechs aufeinanderfolgenden Verbraucherhaltungen, die Bock skizziert, lassen indessen die Expansion der Bedürfnisse der Massen erkennen, die kommunizierend mit den steigenden Produktionsmöglichkeiten stattgefunden hat. Das Mittelalter kannte eine ständische Rangordnung der Bedürfnisse in dem Sinne, dass die Befriedigung freier Bedürfnisse mit steigender Qualität immer höheren Ständen ausschliesslich zukam. Die industrielle Entwicklung musste diese Ordnung zerbrechen, weil die Massenproduktion den Absatz brauchte.

Der modernen industriellen Produktionsweise entspricht am besten die klassenlose Gesellschaft der Verbraucher. Die Massenproduktion verlangt und erzwingt in weiten Bereichen eine Nivellierung des Konsums für sehr viele Artikel des täg-

1) Vgl. Bock, J., in: Verbraucherpolitik, a.a.O., S.43.

2) Ebenda, S.43. Mit Lebensstandard ist hier Lebensniveau gemeint. Siehe unsere Ausführungen S.16.

lichen Bedarfs. Sonderwünsche können nur noch unter oft erheblichen Mehrkosten erfüllt werden.¹⁾ Die Rationalisierung der Produktion bedingt Beschränkung und Festlegung der Artikel nach Zahl und Qualität. In vielen Bereichen verschwinden Fertigungen, die grosse Serien nicht erlauben, aus den Produktionsprogrammen, weil ihre Kosten unverhältnismässig hoch sind.²⁾

Massenproduktion wird erst durch entsprechenden Absatz möglich. Das Produkt soll daher möglichst in allen Volksschichten brauchbar, gefragt und kaufbar sein. Das ist nicht bei allen Erzeugnissen von vornherein der Fall. Für viele, besonders für neuartige, muss der Weg erst durch künstliche Bedarfsweckung³⁾ frei gemacht werden. Die Werbung, die dem Absatz die Bahn brechen muss, wendet sich an die gesamte Konsumentenschaft. Sie hat durch allgegenwärtige Bemühungen zu suggerieren, dass alles das gebraucht werde, was sie anbietet. Zwar wirbt jeder Produzent nur für sich allein, aber die Anstrengungen aller sorgen dafür, dass der Verbraucher immer das gesamte Angebot vor Augen hat. Diese durch Werbung erzeugte Markttransparenz ist produzentenbestimmt, aber in einer modernen Marktwirtschaft ist sie vorhanden und auch notwendig.

Der Verbraucher tritt dem stets bereiten Angebot mit seinen beschränkten Mitteln gegenüber. Wenn diese über seinen Existenzbedarf hinausgehen, bleiben ihm Wahlmöglichkeiten. Sein Streben geht

1) Allerdings sind als Reaktion auf die Nivellierungstendenzen auch Gegenbewegungen im Gange. Oft suchen Verbraucher auch spezifische Befriedigungsmöglichkeiten und sind bereit, dafür zu zahlen. Zum Teil sind das jedoch Erscheinungsformen des Geltungskonsums.

2) Dass hier noch viel zu tun ist, beweisen die Bemühungen des Rationalisierungs-Kuratoriums der Deutschen Wirtschaft um die Typenbeschränkung in der Industrie. Vgl. Wirtschaftliche Programmgestaltung, Empfehlungen für die Praxis, herausgeg. vom Ausschuss Typenbeschränkung im RKW, Bielefeld 1961.

3) Der Begriff ist der Sprache der modernen Werbung geläufig, eigentlich müsste es Bedürfnisweckung heissen.

naturgemäss auf möglichst restlose Befriedigung seiner Bedürfnisse. Sein Verhalten hierbei ist bereits analysiert worden. Wer zwischen Befriedigungsmöglichkeiten wählen will, muss bewerten. Vieles spricht dafür, dass der Mensch **seine Mittel** an einer Norm bewertet,¹⁾ die von seinen eigenen Einkommensverhältnissen unabhängig ist. In Weiterführung der oben entwickelten Gedanken dürfte die Norm die Gesamtheit der Verbrauchsmöglichkeiten darstellen, die einem Menschen oder einer Familie bei einem bestimmten Entwicklungsstand der Volkswirtschaft zur Verfügung stehen. Dabei werden die vorhandenen Mittel zu den zum Kauf der Norm an sich notwendigen in Beziehung gesetzt. Bewertet wird naturgemäss nicht am gesamten zur Verfügung stehenden Güterangebot, sondern mit Rücksicht auf den einem Einzelmenschen oder einer Familie möglichen Verbrauch. Auch das führt, da die Bedürfnisse nicht begrenzbar sind, ins Uferlose und wird damit nichtsagend. Deshalb wird die soziale Rangordnung in die Rechnung einbezogen. Die Verbrauchsnorm einer bestimmten Schicht erhält Vorbildfunktion.

Der Konsument ist sich der Existenz optimaler Kombinationen bewusst, er kann sie aber, weil er im Grunde hinsichtlich des zu Kombinierenden unersättlich ist, nicht in der gewünschten Weise realisieren. Das kann nur hinsichtlich bestimmter Bedürfnisgruppen geschehen.²⁾ Mackenroth glaubt an das Vorhandensein schichtenspezifischer Konsumnormen. Der Konsument blicke zum Konsumstand der nächsthöheren Schicht auf und bewerte danach sein Einkommen.³⁾ Mackenroth hält eine schichtenweise

¹⁾ Vgl. Kolms, Heinz, Konsum, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, 6. Bd., Stuttgart, Tübingen, Göttingen 1959, S. 143.

²⁾ Vgl. die Schaubilder auf den S. 99 und 101.

³⁾ Vgl. Mackenroth, G., a. a. O.

Differenzierung und Durchstaffelung der Bedürfnisse für erforderlich. Es ist fraglich, ob das innerhalb der Arbeitnehmerschaft noch notwendig ist. Hier sind die Arbeitnehmereinkommen bei gleichzeitiger Nivellierung stark angestiegen. Das ist nicht ohne Einfluss auf die Verbraucherhaltung geblieben. Deshalb dürfte innerhalb der Arbeitnehmerschaft nur der Verbrauch der oberen Gruppe noch Vorbildfunktion haben. Die Konsumnorm dieser Obergruppe innerhalb der Arbeitnehmerschaft könnte als Bewertungsnorm für alle anderen Arbeitnehmereinkommen quantifiziert werden. Das würde eine Bewertung der Real-löhne gestatten, wenn man in Kauf nimmt, dass möglicherweise eine lineare Proportionalität zwischen Reallohnhöhe und davon abhängigem Befriedigungsstand gedacht als Abweichung von dem durch die Konsumnorm ermöglichten Befriedigungsstand nicht besteht:

$$\text{Nettolohn : Konsumnorm} = \text{Reallohn : Befriedigungs-} \\ \text{in Geld} \quad \text{zustand der} \\ \text{Konsumnorm}$$

Dieses Verfahren wäre allerdings nur für die Bewertung von Löhnen der als Angehörige einer einzigen Schicht begriffenen Arbeitnehmer e i n e s Landes zu verwenden. Im internationalen Vergleich darf nur die in dieser Konsumnorm enthaltene optimale Kombination der Basisbedürfnisse zugrundegelegt werden. Die Gleichung muss dann auf die Basisbedürfnisse bezogen werden und lautet:

$$\text{Nettolohn : Optimale Kombi-} = \text{Reallohn : Optimale} \\ \text{nation in Geld} \quad \text{Befriedi-} \\ \text{Basisbe-} \\ \text{dürfnisse}$$

F. Die Rolle der Zeit in der Reallohnbewertung

1. Arbeitszeit und Entwicklungsstand der Volkswirtschaft

Auch hier gilt, dass der Mensch, der sich im Rahmen der Volkswirtschaft betätigt, Verursacher und Nutzniesser ihrer Entwicklung ist. Eines der Kriterien des Entwicklungsstandes ist die Produktivität der Arbeit. Sie ist gleichzeitig ein Indiz für die Rentabilität der Arbeit für den Arbeiter, immer vorausgesetzt, dass die Arbeit auch nach ihrem Grenzertrag entlohnt wird.

Bis zum Beginn des Industriezeitalters bestimmte das Tageslicht die Arbeitszeit des arbeitenden Menschen, da entsprechende Beleuchtungsmöglichkeiten fehlten. Allerdings verlangte die Arbeit damals nicht dauernde äusserste Anspannung.¹⁾ Mancherorts hatte eine Unzahl von Feiertagen die Zahl der eigentlichen Arbeitstage auf nur 100 im Jahr beschränkt.²⁾ Schon die merkantilistisch eingestellten Fürsten hatten die Zahl der Feiertage zu senken versucht. Diese Entwicklung setzte sich mit dem Beginn der Industrialisierung fort. Der verhältnismässig hohe Wert der Maschinen verlockte zu einer möglichst dauernden Ausnutzung des investierten Kapitals. So wurden die Arbeitszeiten bis an die Grenze der menschlichen Leistungsfähigkeit ausgedehnt, besonders nach der Einführung des Gaslichts.³⁾ Auch die Handarbeiter wurden durch die Konkurrenz der Maschinenarbeit zu höheren

1) Friedrich Engels schreibt über die Lage der Arbeiter im vorindustriellen England: "... die Arbeiter vegetierten in einer ganz behaglichen Existenz und führten ein rechtschaffenes und geruhiges Leben in aller Gottseligkeit und Ehrbarkeit... sie brauchten sich nicht zu überarbeiten, sie machten nicht mehr als sie Lust hatten." Vgl. Engels, Friedrich; Die Lage der arbeitenden Klasse in England, 2. Aufl., Stuttgart 1892, S. 2.

2) Vgl. Lütge, Friedrich, Deutsche Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, 2. Aufl., Berlin, Göttingen, Heidelberg 1961, S. 336.

3) Vgl. hierzu auch Hausherr, H., a.a.O., S. 173 und 174.

Leistungen gezwungen. Ausweichen konnten sie nicht, weil der Lohn bei dieser Arbeitszeit ihnen die Existenz eben gerade ermöglichte.¹⁾ Die Arbeiter forderten daher schon frühzeitig Arbeitszeitverkürzungen.²⁾ Auch die Wissenschaft ist an diesem Fragenkreis nicht vorbeigegangen.³⁾

Zwar ist die Arbeitszeit schon im Laufe der zweiten Hälfte des vorigen Jahrhunderts gesenkt worden, gemessen an der heutigen Entwicklung hat es aber unendlich lange gedauert, bis nach dem ersten Weltkrieg in Deutschland die 48-Stunden-Woche eingeführt wurde, und es sollten wieder fast 40 Jahre vergehen, bis man die Arbeit in Teilbereichen erneut verkürzte. Das mag jedoch mit auf die Auswirkungen des zweiten Weltkriegs zurückzuführen sein.

Es hat den Anschein, als würden die Arbeiter mit ihren Forderungen heute besser durchdringen. Man hat aber erkannt, dass es hierbei nicht allein auf die Macht und den Willen der Sozialpartner ankommt, sondern dass letztlich die wirtschaftliche Eigengesetzlichkeit die Arbeitszeitverkürzung erzwingt.⁴⁾ Diese Erkenntnis bot sich freilich am Anfang der industriellen Entwicklung noch nicht an. Damals war die Arbeitsproduktivität gegenüber heute gering und der Warenhunger gross.

¹⁾ Vgl. Engels, F., a.a.O., S. 3 f.

²⁾ "Von 211 Streiks, über die Dr. Alex Meyer in einer Statistik des Handelsblattes über die Jahre 1864 bis 1873 berichtet, betrafen 156 Lohnforderungen und 48 Arbeitszeitänderungen." Vgl. Die 40-Stunden-Woche, herausgegeben vom Allgemeinen Deutschen Gewerkschaftsbund, a.a.O., S. 189.

³⁾ Vgl. Brentano, Lujo, Das Verhältnis von Arbeitslohn und Arbeitszeit zur Arbeitsleistung, Leipzig, 1893.

⁴⁾ Vgl. Kluth, Heinz, in: Haller-Kroebe-Feischab, Die 40-Stunden-Woche, Darmstadt 1955, S. 29 f.

Zu dieser Zeit war der Arbeitnehmer noch nicht wie heute sein eigener Produzent und Verbraucher. Die ungeheuerere soziologische Umwälzung, die Marx Proletarisierung genannt hat, hatte eben erst begonnen. Adolf Weber weist darauf hin, dass auch in deutschen Ländern bis weit in das 19. Jahrhundert die Auffassung gegolten habe: "Der Arbeiter, der zuviel hat, ist selten ein guter Arbeiter."¹⁾

Auch wenn man von der Frage der sachlichen Richtigkeit der Auffassung absieht, die besonders von Lujo Brentano verneint worden ist, so stellen doch wirtschaftliche und politische Wirklichkeiten der modernen Industriegesellschaft ganz andere Forderungen. Direkt oder indirekt sind die Arbeiter heute Hauptkunden ihrer Betriebe. Sie müssen mit genügend Kaufkraft ausgestattet werden, damit sie auch wirklich gute Kunden sein können.

Aber erst in einer Zeit breiter Entwicklung der Massenproduktion und grösserer Warenfülle drängte sich die Erkenntnis auf, dass nicht nur die Produktion, sondern auch der Konsum Zeit beansprucht.²⁾ Der am Wirtschaftsprozess beteiligte Mensch ist in einer modernen Industriegesellschaft zwar Produzent und Konsument in einer Person, er kann aber nicht oder nur zu einem kleinen Teil gleichzeitig produzieren und konsumieren. Die Konsumtionszeit ist damit ebenso wichtig geworden wie die Produktionszeit. Die soziale Umschichtung im Verlaufe der wirtschaftlichen Entwicklung ist

¹⁾ In einer von Adolf Weber zitierten Denkschrift der Lyoner Seidenfabrikanten aus dem Jahre 1786 heisst es: "Um die Blüte unserer Manufakturen sicherzustellen, ist es notwendig, dass der Arbeiter niemals wohlhabend wird, dass er nicht mehr hat als er gerade braucht, um sich richtig zu ernähren und zu kleiden... der niedrige Preis der Arbeitskraft ist nicht nur an und für sich nützlich, sondern wird es noch in erhöhtem Masse dadurch, dass er den Arbeiter arbeitsamer, tüchtiger und mehr ihrem (der Unternehmer-; der Verf.) Willen gefügig macht." Vgl. Weber, Adolf, Drei Phasen der industriellen Revolution, in: Sitzungsberichte der Bayer. Akademie der Wissenschaften, Jg. 1957.

²⁾ München, Heft 10, S. 12.
Vgl. Kluth, Heinz, a.a.O.

im Begriffe, eine neue Form des wohlstandsabhängigen Konsumzwangs zu schaffen, die einen Spielraum hier kaum noch gestattet. Die Erkenntnis dieser Zusammenhänge ist, da die Absatzfrage zu einem Hauptproblem der Volkswirtschaftslehre geworden ist, grundlegend wichtig. Die Verkürzung der Arbeitszeit wird damit, wenn ein bestimmter Punkt der wirtschaftlichen Entwicklung erreicht ist, geradezu zu einer Voraussetzung einer weiteren Produktionssteigerung. Dieser Satz gilt nicht etwa nur bei Vollbeschäftigung, da bei Unterbeschäftigung nur die in Arbeit Stehenden kaufkräftig sind. Freizeit ist nicht mehr Müsiggang und Laster, sondern wichtige Voraussetzung für weiteres gesamtwirtschaftliches Wachstum.¹⁾²⁾

Das ist keine Überschätzung der Auswirkungen der Massenproduktion. Zwar ist es richtig, dass diese auch in Zukunft voraussichtlich nur auf Teilgebieten der Wirtschaft wird angewandt werden können. Sie bestimmt aber trotzdem sehr stark auch die Arbeitsbedingungen in den Wirtschaftszweigen, die herkömmliche Produktions- und Leistungstechniken anwenden müssen. Die Angehörigen dieser Wirtschaftszweige nehmen ganz einfach die Vorteile, die die Industrien mit Massenproduktion ihren Arbeitneh-

- 1) Damit wird die Arbeit ihrer besonderen ethischen Würde allerdings entkleidet. Aber sie hat in den hochentwickelten Industrieländern heute nicht mehr den unmittelbaren Sinn "Weib und Kinder zu ernähren", wie Ferdinand Freiligrath noch singen konnte. Jenseits von Gut und Böse hat die Freizeit als Konsumtionszeit hier eine wichtige volkswirtschaftliche Funktion erhalten. Im übrigen galt (und gilt) die Arbeit, die auf der einen Seite als Tugend hingestellt wurde (und wird), in aristokratischer Wertung als erniedrigend. Vgl. Rüstow, Alexander, Ortsbestimmung der Gegenwart, 1. Bd., Ursprung der Herrschaft, Erlenbach-Zürich 1950, S. 183 f.
- 2) Inwieweit die Gewerkschaften mit ihren Forderungen jeweils den tatsächlichen Gegebenheiten voraus-eilen, kann in diesem Zusammenhang dahingestellt bleiben.

nern bieten können, auch für sich in Anspruch mit der Folge, dass die Preise der von ihnen angebotenen Waren oder Leistungen immer mehr steigen.¹⁾²⁾

Worin liegt nun der Grund für die neue wohlstandsabhängige Form des Konsumzwangs?

Im Verlaufe der Industrialisierung hat sich eine gewaltige Umwälzung in der Sozialstruktur der betroffenen Völker vollzogen. In Westdeutschland beträgt der Anteil der Selbständigen an der Gesamtzahl der Erwerbspersonen nur noch zwischen 12 und 13%³⁾ Damit ist der Arbeitnehmer Hauptabnehmer einer auf grosse Serien **angewiesenen** Massenproduktion geworden.

Zum ersten Male in der Geschichte des Industriezeitalters⁴⁾ nähert sich die Produktion von Gütern des Basisbedarfs⁵⁾ in den westlichen Industrieländern einem Stand, der die Sättigungsmenge der grossen Masse der Verbraucher erreicht; mit anderen Worten, die Pro-Kopf-Produktion dieser Güter übersteigt die optimale Pro-Kopf-Verbrauchsfähigkeit des Volkes.

Das bedeutet, dass eine rentable Mehrproduktion von Gütern des **Basisbedarfs** über einen gewissen Stand hinaus nicht möglich ist. Die bei weiterer Steigerung der Produktivität frei werdenden Produktionsfaktoren müssen auf andere Fertigungen, die aber nur noch der Befriedigung freier Bedürfnisse⁶⁾ dienen können, umgesetzt werden.

¹⁾ Vgl. Fourastié, J., Die grosse Hoffnung des 20. Jahrhunderts, Köln 1954.

²⁾ Das bedeutet, dass die Vorteile der Massenproduktion gewissermassen aufgeteilt werden.

³⁾ Vgl. Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1961, herausgegeben vom

Statistischen Bundesamt Wiesbaden, S. 142.

⁴⁾ Vgl. Neundörfer, L., o.a.O.

⁵⁾ Vgl. S.87.

⁶⁾ Vgl. S.95, Fussnote 2.

Als Abnehmer dieser neuen Güter kommen, den soziologischen Verhältnissen entsprechend, überwiegend Arbeitnehmer in Frage. Diese stehen mit fester täglicher Arbeitszeit im Produktionsprozess und können nur in geringem Masse gleichzeitig produzieren und konsumieren. Der Konsum von Gütern des freien Bedarfs (Reisen, Bücher, Fernsehen, Auto) beansprucht aber in der Regel besonders viel Zeit. Deshalb muss der Arbeitnehmer, um konsumieren zu können, nicht nur mit Geld, sondern auch mit Zeit ausgestattet werden. Die Freizeit wird dadurch, wenn nicht Bestimmungsfaktor des Geldwertes, so doch des Reallohnwertes.

Von der Absatzseite gesehen bedeutet das, dass die moderne Werbung nicht nur um das Geld, sondern auch um die Zeit des Kunden kämpfen muss.

Daraus folgt, dass mit steigender Produktivität Arbeitszeitverkürzungen einhergehen müssen,¹⁾ wenn die Vollbeschäftigung aufrechterhalten bleiben soll. Zwischen dem Entwicklungsstand einer Volkswirtschaft und der darin durchschnittlich geleisteten Arbeitszeit bestehen gewisse Beziehungen,²⁾ nicht in der Weise, dass steigende Produktion bei gleichbleibendem oder langsamer steigendem Verbrauch Arbeitszeitverkürzungen gestattet, sondern weil die infolge steigender Produktivität steigende Gesamtproduktion nur dann auch verbraucht werden kann, wenn dem Verbraucher hierfür Zeit gegeben wird.

Die so in immer grösserer Zahl für einen immer breiteren Verbraucherkreis hergestellten (gehobenen) Verbrauchsgüter sind nicht lebensnotwendig, sie befriedigen jedoch freie Bedürfnisse und sichern, weil ihre Herstellung die Produktionsfaktoren beschäftigt, Wohlstand und Wachstum der Volkswirtschaft.

¹⁾ Vgl. Kluth, Heinz, a.s.O.

²⁾ Der Verfasser ist sich der Fragwürdigkeit der beiden hier verwendeten Begriffe wohl bewusst.

2. Die Rolle der Arbeitszeit in der subjektiven Bewertung des Arbeitnehmers

Die Unselbständigen, die ihre vorgeschriebene tägliche Arbeitszeit abzuleisten haben, entscheiden nicht selbst über die Aufteilung des Tages in Arbeitszeit und Freizeit. Der Zwang, jeden Werktag eine vorgeschriebene Zeit abarbeiten zu müssen, wird besonders drückend, wenn sich der in den arbeitsteiligen Produktionsprozess eingespannte Arbeiter in seine Aufgabe nicht mehr einleben kann. Mit der Verkürzung der Arbeitszeit in neuerer Zeit wurde das nicht grundsätzlich anders. Es kommt hinzu, dass steigende Arbeitsproduktivität, die regelmässig steigendes Einkommen mit sich bringt, mit dem Wunsche nach Freizeit einherzugehen pflegt. Physisch ist das bedingt durch die immer grösser werdende Arbeitsgeschwindigkeit und psychisch durch den Wunsch nach Möglichkeiten zur Konsumtion des gewachsenen Einkommens.¹⁾ Eine grössere Untersuchung, die in Schweden durchgeführt worden ist, hat diese Zusammenhänge bestätigt.²⁾

So ist es eigentlich nicht recht verständlich, warum die Zeit, die Gesamtlänge der Arbeitszeit oder die Freizeit, bei der Reallohnmessung und beim Reallohnvergleich niemals berücksichtigt worden sind. Für den Arbeiter ist es schon immer grundlegend wichtig gewesen, wie lange er für die Erarbeitung seines Reallohns brauchte. Die Höhe des Lohnes allein konnte niemals als Kriterium für die Lage des Arbeiters genügen. Erst die Kenntnis der dafür notwendigen Arbeitszeit kenn-

¹⁾ Eine gewisse Rolle spielen dabei auch die durchschnittlich immer grösser werdenden Entfernungen zwischen Arbeitsplatz und Wohnort, besonders in Ballungsgebieten. Sie machen den oft sehr zeitraubenden Pendelverkehr notwendig.

²⁾ Vgl. Michanek, Ernst und Ohlson, Ingvar, Verkürzung der Arbeitszeit, Schwedische Untersuchung, Göttingen 1958.

zeichnet die Lage des Arbeiters,¹⁾ sein Lebensniveau und vielleicht sogar die Reifegrad der Volkswirtschaft, in der er lebt. Freizeit ist nun einmal die Voraussetzung für ein höheres kulturelles Niveau. Alle Schichten, "die bisher unser kulturelles Erbe getragen, weitergegeben und weiterentwickelt haben ... (mussten) in der Regel auch erst eine wesentliche Entlastung von dem unmittelbaren Zwang des Tages gewinnen, bevor sie sublimiertere Formen des Verhaltens und des Genusses aufgreifen konnten".²⁾

Subjektiv gesehen produziert der Arbeitnehmer nicht irgendwelche Güter, sondern seinen Reallohn.³⁾ Er arbeitet, um einen subjektiven Nutzen zu haben. Schon Gossen hat darauf hingewiesen, dass die Arbeit nur bis zu dem Punkte fortgesetzt wird, bei dem der Nutzen des Produkts der Mühe seiner Erzeugung gleich wird.⁴⁾ Jevons ist der gleichen Ansicht.⁵⁾ Dies darf wohl als gesicherte Erkenntnis der Volkswirtschaftslehre betrachtet werden. Von Stackelberg hat sie wie folgt dargestellt:⁶⁾ Wenn das gesamte Einkommen eines Arbeiters die ihm zur Verfügung stehende Zeit, bewertet mit dem Lohnsatz von 1.-DM/Stunde, ist, dann ist sein Einkommen pro Tag DM 24.-. Wenn er diese 24.- DM einsetzt, um sich Realeinkommen und Freizeit zu verschaffen, dann bezahlt er für jede Stunde Freizeit einen Preis, der dem Lohnsatz gleich ist. Die Aufteilung erfolgt nach dem zweiten Gossenschen Gesetz nun der-

1) Vgl. Donner, Wolf, Musse, Lohn und Arbeitszeit, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 25. Jg.,

2) Wiesbaden 1955, Nr. 7/8, S. 441.

3) Vgl. Kluth, Heinz, a.a.O., S. 29 f.

4) Vgl. Donner, W., a.a.O., S. 441.

5) Vgl. Gossen, H.H., a.a.O., S. 45.

6) Vgl. Stackelberg, H.v., Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, Bern 1948, S. 279

7) Vgl. Jevons, W.St., a.a.O., S. 175.

art, dass im Gleichgewicht der Grenznutzen des Reallohns, d.h. der Reallohngüter dem Grenznutzen der Freizeit gleich ist. Diese Verteilung, die unter der in entwickelten Volkswirtschaften selten bestehenden Voraussetzung erfolgt, dass der Arbeiter seine Arbeitszeit selbst bestimmen kann, ist jedoch begrenzt durch Existenzminimum und Freizeitminimum. Die verschiedenen Verhaltensweisen sind auf der folgenden Seite graphisch dargestellt.

Die Verhaltensweise I entspricht der eines Arbeiters mit gehobenem Anspruchsniveau.

Die Verhaltensweise II entspricht der traditionsgebundener, anspruchsloser, niederer Schichten in unterentwickelten Ländern oder Landstrichen.¹⁾

Im dritten Fall liegt die Arbeitszeit fest. Dann ist das Versorgungsniveau nur von der Lohnhöhe abhängig und wird von ihr bestimmt. Dieser Fall kommt der Wirklichkeit am nächsten. Die Arbeitszeiten sind in den Industriestaaten meist gesetzlich oder tarifvertraglich geregelt und stehen nur ausnahmsweise im Belieben des Arbeiters.

Die dargestellten Zusammenhänge zeigen, dass sich das Verhalten des Arbeiters am Stundenlohnsatz orientiert. Der Stundenlohnsatz ist die auf die Zeiteinheit bezogene Entlohnung. Das gilt auch für den Akkordlohn, da der Zeitbezug auch da hergestellt werden kann. Wird der Lohn für gleiche Arbeit verglichen, dann ist die Zeiteinheit ein absoluter Masstab, denn die Zeiteinheit (Stunde) ist auch im Vergleichsland gleich lang.

Nur bei Vergleichen ungleicher Arbeit müsste man bei der Bewertung die gegebenenfalls ungleiche Arbeitsgeschwindigkeit und die unterschiedlichen Schwierigkeitsgrade der Arbeit berücksichtigen.

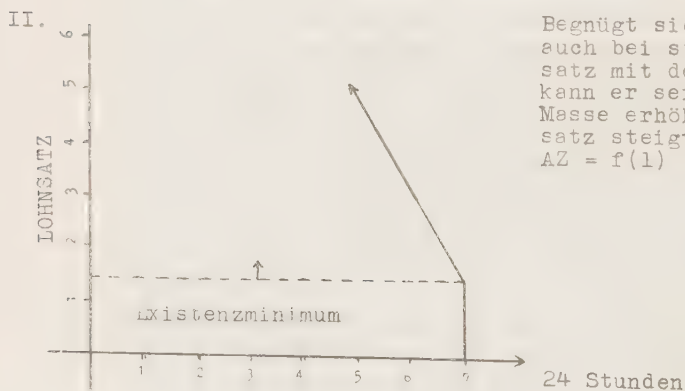
Man sollte dem aber keine zu grosse Bedeutung bei-

¹⁾ Vgl. Brentano, Lujó, a.a.O., S.15.



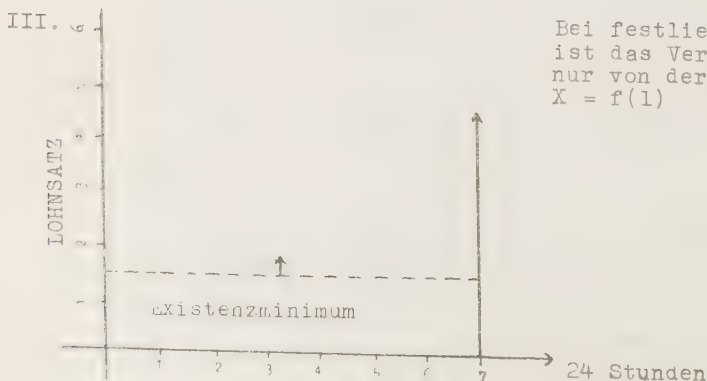
Der Arbeitnehmer erhöht mit steigendem Lohn seine Freizeit und sein Versorgungsniveau. Das Angebot an Arbeit(szeit) ist abhängig vom Lohnsatz und den Bedürfnissen.

$$AZ = F(l, x,$$



Begnügt sich der Arbeitnehmer auch bei steigendem Lohnsatz mit dem Existenzminimum kann er seine Freizeit in der Masse erhöhen, wie sein Lohnsatz steigt.

$$AZ = f(l)$$



Bei festliegender Arbeitszeit ist das Versorgungsniveau nur von der Lohnhöhe abhängig

$$X = f(l)$$

messen. In vielen Fällen schließt schon die Bekanntgabe des Berufes auch die Bekanntgabe der Arbeitsgeschwindigkeit und der Schwierigkeit der Arbeit ein. Im übrigen handelt es sich um eine Frage, die vor Beginn des Vergleichs zu erörtern ist.¹⁾

¹⁾ Vgl. das Vergleichsschema auf S. 131.

VI. Verfahrensvorschlag

A. Vorbedingungen und Vorarbeiten

Bei unseren Darlegungen auf S. 17 hatten wir gefordert, dass einem Reallohnvergleich ein Lebensniveauevergleich und möglichst auch ein Einkommensvergleich vorausgehen sollten. Hieran ist festzuhalten. Der Reallohnvergleich lässt erst dann Schlüsse auf das Lebensniveau zu, wenn gleichzeitig die Einbettung des Lohnempfängers oder der Gruppe der **betreffenden** Lohnempfänger in die Gesamtheit der Lebensgemeinschaft, zu der sie gehören, gezeigt wird. Die Erkenntnisse, die aus einem Reallohnvergleich fließen, gewinnen erst dann an Schärfe, wenn die Lebensbedingungen der Gesamtheit bekannt sind.

Die bereits geleisteten Vorarbeiten auf diesem Gebiet zeigen, dass Wissenschaft und Praxis die Bedeutung dieser Vergleichsarten erkannt haben. Sie fassen diese jedoch nicht so sehr als Nacheinander, sondern vielmehr als Nebeneinander auf. Man hält die Forderung nach vorheriger oder gleichzeitiger Durchführung eines Lebensniveauevergleichs zwar für berechtigt; ein solcher Vergleich stösst aber erfahrungsgemäss in der Praxis auf beträchtliche Schwierigkeiten. Erfassung, Aufbereitung und Auswertung der für den Lebensniveauevergleich notwendigen Datenmenge nähmen selbst dann eine geraume Zeit in Anspruch, wenn alle Daten greifbar und vergleichbar wären, was durchaus nicht immer der Fall ist. Deshalb verzichtet man in der Praxis meist auf so eingehende Vorarbeiten, wenn es sich bei den Vergleichsländern um Länder des gleichen Wirtschafts- und Kulturkreises handelt. Auch die ersten Reallohnvergleiche der Euro-

päischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl wurden ausgeführt ohne die genaue Kenntnis so wichtiger und interessanter Tatbestände, wie z.B. der Wirtschaftrechnungen und der Wohnverhältnisse der Arbeiterfamilien.¹⁾

Auch bei vorausgegangenem Lebensniveauvergleich bleibt zu prüfen, ob wegen bestimmter Rückschlüsse auf die Lage des Lohnempfängers, die sich aus den Ergebnissen des Reallohnvergleichs anbieten, nicht ein Einkommensvergleich notwendig wird. Es ist ja gerade der Sinn eines Reallohnvergleichs, dass er Rückschlüsse auf die Lebenslage des Arbeiters zulassen soll. Ein Einkommensvergleich könnte dann als Korrektiv zu den Ergebnissen des Reallohnvergleichs dienen.

Zu den weiteren unbedingt notwendigen Vorarbeiten gehört die eindeutige Bestimmung der verwendeten Begriffe. Es muss genau festliegen, was unter Reallohn, Nettolohn, Arbeitszeit und Lebenshaltungskosten zu verstehen ist. Damit sind nur einige der wichtigen Begriffe genannt. Mit der Bestimmung des Nettolohns haben sich Wissenschaft und Praxis bereits eingehend beschäftigt, da hierin ein Grossteil der eigentlichen Schwierigkeit des Reallohnvergleichs gesehen worden ist. Die in der Fussnote angeführte Nettolohndefinition diene als Beispiel für eine den praktischen Er-

¹⁾ Vgl. Erhebung der Wirtschaftsrechnungen in Berg- und Stahlarbeiterfamilien der Gemeinschaft, in: Statistische Informationen, 3. Jg., Luxemburg, Mai/Juni 1956, S. 29 f. und Erhebung über die Wohnverhältnisse der Arbeiter in den Industrien der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl, ebenda, 6. Jg., Nr. 3, Luxemburg, Mai/Juni 1959. Inzwischen liegen die Ergebnisse der Wirtschaftsrechnungen der Arbeiterfamilien der EGKS vor. Vgl. S. 34, Fussnote 3.

fordernissen angepasste Lösung.¹⁾ Sie kann nicht verallgemeinert werden, wie die verschiedenen Positionen zeigen, die nur im Bergbau vorkommen. In anderen Wirtschaftszweigen müssen gegebenenfalls andere Besonderheiten berücksichtigt werden.

¹⁾ Die Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl verwendet zur Zeit folgende Nettolohndefinition:

- I. Barverdienst
 - a. Direktlohn
 - b. Weihnachtsgratifikationen, Ergebnisprämien und verschiedene Barvergütungen
 - c. Entlohnung für nicht gearbeitete Tage
- II. Wert der Naturalleistungen (Deputatkohlen, Wohnung, Belegschaftshandel)
- III. I + II = Bruttoverdienst
- IV. Familiengeld
 - a. vom Unternehmen gezahlt
 - b. von einer Sonderkasse gezahlt
 - c. Wohnungsgeld
- V. Arbeitnehmerbeiträge für Sozialversicherung
- VI. Lohnsteuer
- VII. Bergmannsprämie

III + IV - V - VI + VII = Nettolohn

Vgl. Löhne und Sozialleistungen in den Industrien der Gemeinschaft, Steinkohlenbergbau, Eisen- und Stahlindustrie, Erzbergbau, Jahr 1957, in: Statistische Informationen, 5. Jg., Nr. 7, Luxemburg, Nov./Dez. 1958, S. 513 f.

²⁾ Das unterschiedliche Ausmass der Lohnnebenkosten in den einzelnen Wirtschaftsbereichen der Bundesrepublik im Jahre 1957 zeigt die Zusammenstellung auf der folgenden Seite. Welchen Wert die freiwilligen sozialen Leistungen für den Lohnempfänger haben, dem sie oft wesentliche Vorteile bringen, ist schwer in Währungseinheiten auszudrücken. Man berücksichtigt sie deshalb in der Nettolohndefinition meist nur dann, wenn sie dem Lohnempfänger in Form von Geld direkt zufließen. Vgl. auch S. 4 Fussnote 4.

Die sozialen Nebenleistungen in v.H. der Lohn- und Gehaltssumme nach Wirtschaftsbereichen (Bundesrepublik 1957):

Art der Lohnnebenkosten	Bergbau Steine und Erden Energiewirtschaft	Eisen- und Metall- und Me- tall- zeugung u.-verar- beutung	Verarbei- tende Ge- werbe	Bau-u. Bauhilfs- gewerbe	Hand- und Gewer- be und sic- run- ges- wes
Arbeitgeberbei- träge zur Sozial- versicherung	22,0	12,7	12,6	13,4	11,1
Aufwendungen auf Grund ges. Schutz- und Versorgungs- massnahmen	1,0	1,2	1,2	1,2	1,1
Bezahlung v. Ur- laub u. sonst. Fehltagen	15,4	12,3	12,3	9,6	15,1
Gratifikationen Gewinn- und Ertrags- beteiligungen sonst. direkte Zuwendungen	10,1	6,2	6,3	2,8	13,1
Aufwendungen f.d. zus. soz. Sicherung d. Arbeitnehmer	7,4	5,9	4,8	0,8	8,1
Aufwendungen für weitere Beleg- schaftseinrich- tungen	8,8	2,9	2,5	0,3	2,1
Sonst. Auf- wendungen	3,5	0,6	0,5	0,2	0,1

Vol. Rugo, H., Der unsichtbare Lohn, in: Der Volkswirt, 14. Jg., Nr. 4
Frankfurt 1960, S. 2507.

Die Fixierung der optimalen Kombination erforderlich in jedem Falle Sonderuntersuchungen. Insoweit können vorhandene Daten nicht benutzt werden.¹⁾

¹⁾ Besondere Schwierigkeiten hat bei den bisherigen Vergleichen auch die Berücksichtigung des Sparens gemacht. Obwohl man geneigt sein könnte, zur optimalen Kombination auch eine gewisse 'Menge von Sparen' zu rechnen, lässt sich diese Menge in ihrer Höhe nicht begründen. Eine zunehmende Sättigung mit steigender Menge lässt sich hier jedenfalls nicht nachweisen. Das Sparen wächst in der Regel wie die freien Bedürfnisse mit steigendem Einkommen und ist daher diesen zuzurechnen.

B. Vorschlag eines Vergleichsverfahrens, das die erarbeiteten Erkenntnisse berücksichtigt

Die wesentlichen Ergebnisse der Untersuchung können zusammengefasst werden:

1. Hinsichtlich des Messmodells:

Die Reallohnmessung erfolgt zweckmässigerweise an einem Modell. Die gleichzeitige Verwendung verschiedener Messmodelle in einem Vergleich ist nur dann zulässig, wenn ihre Gleichwertigkeit feststeht.

Bei einkommensunabhängiger Bedarfsdeckung kauft der Lohnempfänger für den Block der Basisbedürfnisse in beiden Ländern die optimale Kombination von Gütern (Sättigungsmenge). Sie sind bei etwa gleichem Entwicklungsstand der Volkswirtschaften als gleichwertig anzusehen.

2. Hinsichtlich des Ausdrucksmittels:

Der subjektive Wert der Währungseinheit schwankt mit der Höhe des Reallohns. Die Währungseinheit kann daher nicht als Ausdrucksmittel verwendet werden, wenn es gilt, die subjektive Höhe des Reallohns darzustellen.

3. Hinsichtlich der Messung:

Die bisherigen Verfahren berücksichtigen nicht alle Schwerpunkte der Reallohnbewertung. Der Reallohn ist nicht einfach mit Gütern gleichzusetzen, auch dann nicht, wenn die Güter bereits bewertet sind. Reallohn ist vielmehr gleich bewertete Güter plus Freizeit. Dabei muss der freie Rest an Zeit und Gütern besonders hervorgehoben werden.

Ein Verfahren, das den Befriedigungsgrad zeigen will, muss auch die tatsächliche Arbeitszeit¹⁾ in

¹⁾ Die tatsächliche Arbeitszeit ist gewöhnlich niedriger als die bezahlte. Vgl. Löhne und Sozialleistungen in den Industrien der Gemeinschaft, Steinkohlenbergbau, Eisen- und Stahlindustrie, Eisenerzbergbau, a.a.O.

den Vergleich einbeziehen. Da die Währungseinheit als Ausdrucksmittel ungeeignet ist, erfolgt der Ausdruck des Reallohns in Einheiten der optimalen Kombination. Der Vergleich geht etwa nach dem auf der folgenden Seite dargestellten Schema vor sich.

Besonderer Wert ist auf die klare Formulierung der Fragestellung zu legen. Die Erfassung von Nettolohn und Arbeitszeit dürfte keine Schwierigkeiten bereiten, wenn man die Nettolohndefinition zweckentsprechend wählt.¹⁾ Der Nettostundenlohn ist der auf die tatsächliche Arbeitszeit bezogene Nettolohn. Er ist in der Regel höher als der tarifliche Stundenlohn.²⁾ Das Messmodell ist die optimale Kombination.

Die Daten sind für den Vergleich näher zu bestimmen. Man verwendet zweckmässigerweise:

1. den Wert der optimalen Kombination pro Woche im Jahresdurchschnitt,
2. den Nettolohn pro Woche im Jahresdurchschnitt,
3. die tatsächliche Wochenarbeitszeit im Jahresdurchschnitt.

Aus den Grössen zu 2 und 3 ergibt sich:

4. der Jahresdurchschnitt des **Nettostundenlohns**.

Der zeitliche Bezug dieser Grössen ist willkürlich und besonders für Arbeiter geeignet, die wöchentlich entlohnt werden. Man könnte auch andere Zeiteinheiten wählen. Die Errechnung von Jahresdurchschnitten soll alle Zufälligkeiten ausgleichen. Ob sich bei Vergleichen gegebenenfalls die Wahl anderer Bezugsgrundlagen als notwendig erweist, ist jeweils zu prüfen. Sie können

¹⁾ Vgl. den Index der durchschnittlich in der Industrie geleisteten Wochenarbeitsstunden, monatlich veröffentlicht unter 'Wirtschaftszahlen' in: Wirtschaft und Statistik, a.a.O.
²⁾ Weiterzahlung des Lohnes während des Urlaubs und Bezahlung gesetzlicher Feiertage erhöhen diesen Satz. Vgl. Löhne und Sozialleistungen in den Industrien der Gemeinschaft, a.a.O.
 Gemeint ist immer der Nettostundenlohn.

Schema des Reallohnvergleichs

Vor dem Vergleich ist die Fragestellung klar zu formulieren. Die Vergleichsart ist dem Vergleichszweck entsprechend zu wählen. Es ist zu bestimmen, welche Fehler oder Fehlergrenzen - etwa bei Vergleichen verschiedener Arbeit usw. - zulässig sein sollen. Die Aufzählung der Vergleichsarten in der ersten Spalte erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Sie soll nur auf die Vielzahl der Möglichkeiten hinweisen. Es handelt sich immer um interpersonale Vergleiche.

Fragestellung:	Daten:	Messung:	Ergebnis:
Internationaler Vergleich	Nettolohn (in Währungseinheiten)	Messmodell (optimale Kombination einer Einzelperson oder einer Familie in Währungseinheiten)	Reallohn (in Einheiten der optimalen Kombination)
Regionaler Vergleich	Nettostundenlohn (in Währungseinheiten)		Reallohn pro Stunde (in Einheiten der optimalen Kombination)
Gruppenvergleich	Arbeitszeit (tatsächliche)		Zum Erwerb der optimalen Kombination notwendige jeweilige Arbeitszeit
Einzelvergleich			
Art der Arbeit			
Lohnart			

Beispiel eines Reallohnvergleichs mit angenommenen Werten

	I. (DM)			II. (Fr)		
Bedürfnisse:	A	B	C	A	B	C
Sättigungsmenge pro Bedürfnis:	30	30	20	40	50	30
Kosten der optimalen ¹⁾ Kombination (OK):	80			120		
Kaufkraftvergleich-Messmodell OK:	1 : 1,5			1 : 0,67		
Nettolohn:	100			120		
Reallohnmultiplikationsvergleich:	100 DM = 150 Fr			120 Fr = 80 LM		
Reallohnvergleich Ausdruck in Einheiten der OK:	$\frac{100}{80} = 1,25 \text{ OK}$			$\frac{120}{120} = 1 \text{ OK}$		
Reallohnverhältnis:	<u>1,25 : 1</u>					
Arbeitszeit:	50 Stunden			40 Stunden		
Nettostundenlohn:	$\frac{100}{50} = 2$			$\frac{120}{40} = 3$		
Wert des Nettostundenlohn in Einheiten der optimalen Kombination:	$\frac{80}{2} = 40 = \frac{1}{40}$			$\frac{120}{3} = 40 = \frac{1}{40}$		
Realstundenlohnverhältnis:	<u>40 : 40 = 1 : 1</u>					

Das Beispiel zeigt die zusätzlichen Erkenntnisse, die sich durch die Verwendung der optimalen Kombination und die Einbeziehung der Arbeitszeit in den Vergleich erzielen lassen. Das Reallohnverhältnis und das Realstundenlohnverhältnis kennzeichnen zusammen die Reallohnunterschiede. Es zeigt sich, dass die unterschiedliche Höhe der Reallohne nur auf die verschiedenen lange Arbeitszeit zurückzuführen ist.

¹⁾ OK = Optimale Kombination.

nicht ein für allemal festgelegt werden. Es ist exakter, Durchschnittswerte eines längeren Zeitraums zu wählen, besonders, wenn man auf die Höhe des Lebensniveaus schliessen will. Es erhöht den Erkenntniswert der Ergebnisse beträchtlich. Die Einheit Wochenarbeitszeit wurde gewählt, weil sie eine gängige, scharf umrissene, auch im sozialpolitischen Tageskampf sehr stark im Vordergrund stehende Grösse ist. Man könnte ebensogut auch die Arbeitszeit eines Jahres oder eines Monats zugrundelegen. Am Resultat würde das nichts ändern; wohl aber wären dann die Werte weniger sinnfällig, und unter Umständen müsste man Indices errechnen.

Wenn man gleiche Arbeit vergleicht, dann bedeutet der Zeitbezug, der hier angewandt wird, die Einführung eines absoluten Massstabs. Die Zeiteinheit unterscheidet sich länderweise nicht.

Als Messmodell (Warenkorb) sollte man wegen des jahreszeitlich schwankenden Verbrauchs einen Jahresdurchschnitt wählen. Der Forderung nach einer wirklich optimalen Kombination wird man so am besten gerecht.

Als Ergebnis erhält man:

1. Den wöchentlichen Reallohn in Einheiten der optimalen Kombination. (Im Beispiel: 1,25 : 1)
2. Den Reallohn pro Stunde in Einheiten der optimalen Kombination. (Im Beispiel: $1/40$: $1/40$)
3. Die jeweils zur Erarbeitung der optimalen Kombination notwendige Arbeitszeit. (Im Beispiel: 40 : 40)

Alle Daten sind gleichzeitig Jahresdurchschnittswerte.

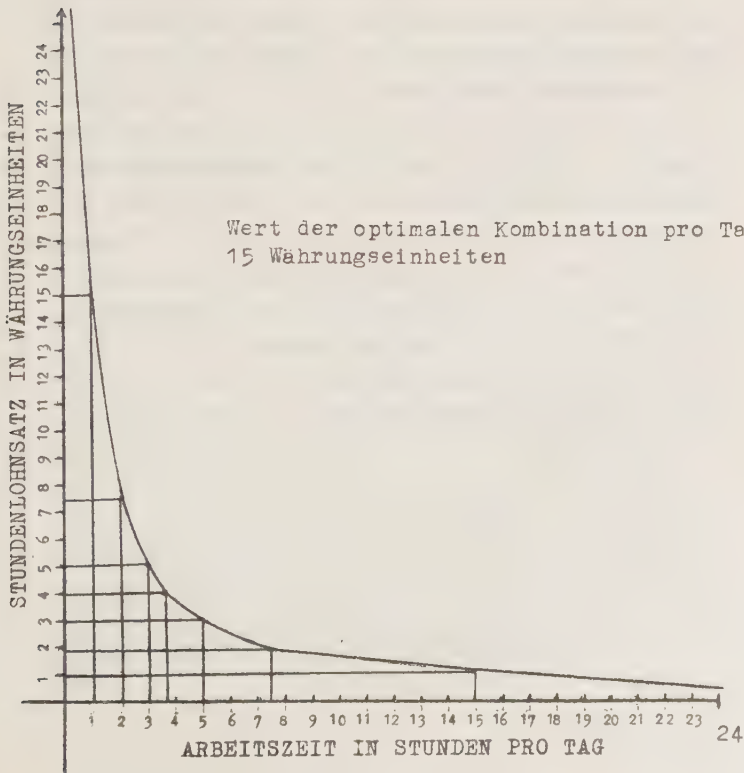
Wert 1 zeigt die absolute Höhe des Reallohns, den Anteil der Ausgaben für den Erwerb der optimalen Kombination und den freien Rest, der zur beliebigen Verwendung bereitsteht, in Einheiten der optimalen Kombination. Die Abweichung der Real-

loohnhöhe von der optimalen Kombination erscheint als lineare.

Wert 2, der Reallohnsatz pro Stunde, zeigt durch seinen **Zeitbezug** und seinen Ausdruck in **Einheiten** der optimalen Kombination die Rentabilität der Arbeit für den Lohnempfänger.

Wert 3 ist der Kehrwert des Wertes 2 und bezeichnet die Zeit, die der Lohnempfänger braucht, um die optimale Kombination zu erarbeiten.

Da Lohnsatz und Arbeitszeit über die jeweils konstante, nutzengleiche optimale Kombination funktional verbunden sind, kann im Vergleich auch eine gedachte Arbeitszeit für den Lohnsatz stehen. Das sei durch folgende graphische Darstellung deutlich gemacht: (Als Zeiteinheit wurde der Anschaulichkeit wegen 1 Arbeitstag gewählt.)



Trägt man bei gleicher Teilung auf der y-Achse den Lohnsatz in Währungseinheiten und auf der x-Achse die Arbeitszeit in Stunden ab, so ergibt sich bei einer optimalen Kombination im Werte von z DM eine gleichseitige Hyperbel, wenn Arbeitszeit und Lohnsatz entsprechend variiert werden. Diese einzelnen Punkte zeigen, bei welchem Lohnsatz wie lange gearbeitet werden muss, um die optimale Kombination kaufen zu können.

Im Beispiel ist der Jahresdurchschnitt der optimalen Kombination pro Tag verwendet worden. Bei dieser Operation werden der Löhne fiktiv der optimalen Kombination pro Tag gleichgesetzt. Als Korrektiv und Unterschiedsmass fungiert nun die bei unterschiedlichem Lohnsatz unterschiedliche Länge der Arbeitszeit, die zur Erarbeitung der optimalen Kombination notwendig wird. Dieser Zusammenhang verdient deswegen erwähnt zu werden, weil der Stundenlohnsatz das Verhalten des Arbeiters entscheidend bestimmt.

Die Werte 1 und 3 zeigen zusammen den freien Rest an Zeit und Mitteln, der in der Reallohnbewertung anspruchsvoller Lohnempfänger in entwickelten Industriegesellschaften immer mehr in den Vordergrund der Bewertung tritt. Sie sind unmittelbar international vergleichbar und können ohne weiteres nebeneinandergestellt werden.

Die als Ausdrucksmittel ungeeignete Währungseinheit wird nicht mehr benötigt.

C. Die Leistungsfähigkeit des neuen Verfahrens

Messungen subjektiver Nutzengrößen mit objektiven Maßstäben können nur Anhaltspunkte, niemals aber mathematisch exakte Ergebnisse erbringen. Mit der Verwendung der optimalen Kombination (Basissättigungsmenge, Konsumnorm) als Maßstab des Reallohns ist allerdings ein Verfahren gefunden worden, das die Schwerpunkte der Reallohnbewertung in vollem Umfange berücksichtigt. In einer modernen Wohlstandsgesellschaft tritt die Dringlichkeit und Wichtigkeit der Basisbedarfe insofern zurück, als ihre Deckung als selbstverständlich angesehen wird. Das Augenmerk des Lohnempfängers richtet sich vielmehr auf den freien Rest an Zeit und Mitteln. Danach bewertet er eigentlich seinen Lohn. Der freie Rest ist ihm nicht nur Mass seines Wohlstandes, sondern auch Grundlage der Entfaltungsmöglichkeiten seiner Persönlichkeit und seiner Freiheit. Diesen freien Rest, der im Wertsystem des Lohnempfängers die erste Stelle einnimmt, bringt das Verfahren zur Geltung.

Die Darstellung des Reallohns in linearer Abweichung von der optimalen Kombination lässt sich dann vertreten, wenn die individuell verschiedenen Verläufe der Funktionen dieser Abweichungen nicht bekannt sind und ihre Feststellung auch nicht möglich ist. Dabei ist zu bedenken, dass die genaue Kenntnis der subjektiven Nutzenfunktion auch nur subjektiv interessieren dürfte. Das Ergebnis der Messung ist zwar nicht mathematisch exakt, es vermittelt aber ein Distanzgefühl für die Grösse des Abstandes¹⁾ und drückt es ziffernmässig aus.

¹⁾ Vgl. Von Wieser, Friedrich, Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft, 2. Aufl., Tübingen 1925, S. 92.

Bei Vergleichen von Löhnen gleicher Arbeit können die Werte nur einmal, nur vom subjektiven Blickpunkt aus, verzerrt erscheinen, nämlich dadurch, dass die angenommene lineare Abweichung dem Verlauf der subjektiven Nutzenkurve nicht zu entsprechen braucht. Die Annahme einer linearen Proportionalität des Nutzens zur Reallohnhöhe ist aber durch die Art der zur Verfügung stehenden Daten (Lohn in Währungseinheiten, Arbeitszeit in Stunden) bedingt und eine wichtige Voraussetzung für die Vergleichbarkeit der Reallohne überhaupt. Sie kann nicht als Fehler gelten, sondern muss als Grundvoraussetzung des Vergleichs akzeptiert werden.

Man kann das Verfahren im internationalen wie im regionalen Vergleich, im Gruppenvergleich wie im Einzelvergleich verwenden. Währungsgrenzen bilden keine Hindernisse mehr. Allerdings muss man auf die zulässigen Fehlergrenzen achten. Eine eingehende Prüfung ist besonders dann notwendig, wenn Löhne unterschiedlich entwickelter Volkswirtschaften verglichen werden sollen oder wenn Entwicklungsvergleiche (intertemporale Vergleiche) angestrebt werden. Beide Vergleichsarten bergen die gleichen Fragen in sich.

Die Ergebnisse des Verfahrens müssen dann exakt sein, wenn die Löhne **moderner**, entwickelter Volkswirtschaften verglichen werden, weil das Verfahren die besonderen Gegebenheiten in höher entwickelten Industriegesellschaften berücksichtigt. Diese nämlich erlauben es auch dem Lohnempfänger, wenigstens was die Richtung seiner Wertvorstellungen anlangt, vom Zwang der Bedarfsdeckung des täglichen Lebens aufzusehen. Zwar könnte vom Gesichtspunkt des reinen Nutzens und unter Hinweis darauf, dass die optimalen Kombinationen auch im

intertemporelen Vergleich nutzungsgleich sein müssten, der Vergleich von Reallöhnen zeitlich und entwicklungsmässig verschiedener Volkswirtschaften gerechtfertigt werden.

Nehmen wir an, ein eingeborener Angestellter einer Ölraffinerie im Nahen Osten decke seine Basisbedürfnisse auf eine uns unvorstellbar primitive, von ihm aber als optimal empfundene Weise und sei dadurch in der Lage, sich gehobene Ver- und Gebrauchsgüter zu leisten. Selbst wenn dieser Angestellte seine Basisbedürfnisse für restlos befriedigt hielte, wer wollte es wagen, hier zu vergleichen oder gar gleichzusetzen? Hier gerät man an eine Grenze, an der jede Vergleichsmöglichkeit aufhört.

Alle Bedürfnisbefriedigung beruht auf gewissen materiellen und geistigen Grundlagen, die zu Grundvoraussetzungen des Vergleichs werden. Wir sind uns dieser Grundvoraussetzungen kaum noch bewusst. Wir denken kaum noch daran, in welchem Masse die Technik zum Mittel der Bedürfnisbefriedigung geworden ist, in welchem Masse sie uns dauernd zur Verfügung steht. Schon wenn diese technische Ausstattung fehlt, müssen sich auch Nutzenunterschiede ergeben, die man weder messen noch ausdrücken kann.¹⁾

Ähnliches gilt für den intertemporalen Vergleich. Die Ausgaben für die Basisbedürfnisse können bei gleichbleibenden Preisen in der Zeit steigen, obwohl die Basisbedürfnisse gleichbleiben. Sie können auf einem höheren Niveau befriedigt werden. Dabei ist nur die Niveauänderung von Belang, nicht etwa die Ersetzung eines Gutes durch ein anderes.

¹⁾ Um wieviel mehr trifft das erst für die geistige und kulturelle 'Ausstattung' zu, die den Grad der Bedürfnisbefriedigung und ihr Ausmass entscheidend mitbestimmt. "...quand l'ophélimité d'une marchandise A; consommée en même temps que les marchandises B, C, ..., dépend non seulement de la consommation de A, mais aussi des consommations de B, C, ..., l'ophélimité reste indéterminée, même après qu'on a fixé l'unité qui sert à la mesurer." Vgl. Pareto, Vilfredo, Manuel d'économie politique, Paris 1927, S. 159.

Obwohl auch zunächst intertemporale Vergleiche unter Berücksichtigung dieses Sachverhalts durchaus möglich scheinen, ist doch das Anspruchsniveau als solches nicht fassbar. Zwar kommt es nur auf das Verhältnis Basisbedarf - freier Rest an, die Aussagekraft dieser Relation wird aber dann ungenau, wenn fühlbare Unterschiede im Anspruchsniveau auftreten. In einer sich entwickelnden Volkswirtschaft muss auch dieses steigen. Es bestimmt wesentlich den Bedürfnisbefriedigungsgrad. Wachsende Volkswirtschaften mit stagnierendem Verbrauch sind kaum denkbar,¹⁾ und es spricht gegen jede Erfahrung, dass die optimalen Kombinationen für alle Zeiten gleichbleiben. Reallohnvergleiche zwischen Volkswirtschaften abweichenden Entwicklungsstandes sollte man nur vornehmen, wenn man genau weiss, dass man die Wertskala der entwickelteren Volkswirtschaft zugrundelegen kann, d.h. dann, wenn sie auch für das Vergleichsland Vorbildfunktion hat. Intertemporale Vergleiche unterbleiben besser, weil sich diese Voraussetzungen hier kaum nachweisen lassen.

¹⁾ Allenfalls unter extremen zentralverwaltungs-wirtschaftlichen Bedingungen. Im allgemeinen wächst aber auch in Zentralverwaltungswirtschaften der private Verbrauch mit dem Sozialprodukt, wenn auch die Verbrauchsquote von der zentralen Befehlsstelle bestimmt werden kann. Vgl. Bosch, Werner, a.a.O., S.94 und 249.

Zusammenfassung

Die Arbeit will ein Beitrag zur Frage des internationalen Reallohnvergleichs sein. Am Anfang mussten deshalb Bestandsaufnahme und kritische Würdigung der bisher angewandten Methoden stehen. Dabei mussten auch andere Vergleichsarten berücksichtigt werden, weil sich herausstellte, dass der Reallohnvergleich allein nicht immer eine abschliessende Aussage über die Lage des Arbeiters erlaubt. Eine Solche Aussage schliesst der Reallohnvergleich im Ergebnis mit ein. Die Darstellung der wichtigsten Vergleichsmethoden und ihrer Unzulänglichkeiten bilden den ersten Teil der Arbeit.

Es kam darauf an, die Möglichkeiten für ein zu entwickelndes Verfahren zu prüfen, das in allen Teilen, vom Ausgangsmaterial über das Messmodell und das Ausdrucksmittel bis zum Ergebnis, die erkannten Fehler der bisherigen Vergleichsmethoden vermeidet und neue Wege in Richtung auf die Erfassung des Bedürfnisbefriedigungsgrades, des 'psychischen Reallohns' (Zahn) weist.

Im Verlaufe der Untersuchungen musste allerdings die Erkenntnis hingenommen und berücksichtigt werden, dass eine mathematischen Anforderungen genügende, objektive Messung subjektiver Nutzen schon aus formallogischen Gründen unmöglich ist, da jede Messung eines festen Massstabes bedarf und die Erlebnisfähigkeit und die Wertsysteme der Menschen verschieden sind.

Gerade innerhalb der Wertsysteme wurde zwar subjektive Verschiedenheit, aber objektive Richtungsgleichheit festgestellt und zum Schlüssel der Reallohnbewertung gemacht. Weiter ergab sich, dass sich die Akzente der Reallohnbewertung in

jüngerer Zeit in entwickelten Volkswirtschaften mit dem steigenden Reallohn verschoben haben und dass auch die genaueste Kenntnis der Realloohnhöhe allein nicht mehr genügt, um eine Aussage über die Lage des Lohnempfängers zu ermöglichen.

Durch die moderne industrielle Produktionsweise entwickelt sich immer mehr eine neue Form des wohlstandsabhängigen Konsumzwangs, der nicht nur die an der Massenproduktion unmittelbar Beteiligten unterliegen. Die moderne Produktionsweise schreibt nicht nur Produktions-, sondern auch Konsumtionszeit vor und entkleidet gleichzeitig die ausführende Arbeit des besonderen Ethos des Schöpferischen (Donner). Auch die Freizeit wird zum Kriterium des Lebensstandards. Daher war nicht nur der Lohn, sondern auch die Zeit zu zeigen, in der er erarbeitet werden kann.

Das Vergleichsverfahren musste auf diese Schwerpunkte ausgerichtet werden. Bisher hatte man sich in dieser Hinsicht meist an den Kaufkraftvergleich angelehnt.

Dabei tauchte die besondere Schwierigkeit der Nachweisbarkeit ungleichartiger, aber gleichwertiger Warenkörbe auf. Sie wurde durch den Nachweis der Existenz optimaler Güterkombinationen im Bereich der Basisbedürfnisse überwunden. Der Weg, der hier beschritten wurde, dürfte der einzige sein, der zu einer ausreichenden wissenschaftlichen Begründung für die Gleichwertigkeit ungleichartiger Warensamtheiten führt.

Für die Darstellung des Reallohns erwies sich der bisher übliche Ausdruck in Währungseinheiten als ungenügend. Als Ausdrucksmittel wurden deshalb Grössen gewählt, durch die die gewonnenen Werte nicht verzerrt werden und in denen der Lohnempfän-

ger denkt, nämlich

1. die Wochenarbeitszeit und
2. die optimale Kombination pro Woche,

wobei für beide Werte Jahresdurchschnitte gewählt wurden. Diese beiden Werte bringen den freien Rest an Zeit und Mitteln, den der Lohnempfänger nach der angemessenen Befriedigung seiner Basisbedürfnisse noch übrig behält, klar zum Ausdruck. Durch die Wahl dieser **Ausdrucksmittel** wird der Akzentverschiebung in der Reallohnbewertung Rechnung getragen.

Da zwei Sachverhalte zu **kennzeichnen** sind, müssen zwei Kennziffern verwendet werden. Die Kennziffern können aber im Vergleich unmittelbar nebeneinander gestellt werden. Auch im internationalen Vergleich braucht man sie weder umzurechnen noch gleichnamig zu machen. Das ist ein besonderer Vorteil des Verfahrens.

Die Kennziffern zeigen

1. die absolute Höhe des Reallohns in Einheiten der optimalen Kombination,
2. den Anteil der Ausgaben für die optimale Kombination am Gesamtlohn,
3. den freien Rest an Zeit und Mitteln in Einheiten der optimalen Kombination,
4. die jeweils für den Erwerb der optimalen Kombination notwendige Arbeitszeit und damit auch
5. den freien Rest an Zeit und
6. die Rentabilität der Arbeit für den Lohnempfänger.

Damit werden Schlüsse auf den Befriedigungsgrad, den 'psychischen Reallohn', möglich. Die Verwendung der Kennziffern im internationalen und im regionalen Vergleich würde neben den Vorteilen, die sie wegen der Unmittelbarkeit ihrer Aussage bieten, Einsichten in die Lage der betroffenen Lohnempfänger gestatten, die mit den bisher verwendeten Verfahren nicht zu erlangen waren.

L i t e r a t u r v e r z e i c h n i s

I. B ü c h e r:

- Abbott, L., Qualität und Wettbewerb, München, Berlin, 1958.
- Allgemeiner Deutscher Gewerkschaftsbund (Herausgeber) Die 40-Stunden-Woche, Untersuchungen über Arbeitsmarkt, Arbeitsertrag und Arbeitszeit, Berlin 1931.
- Amonn, Alfred Volkswirtschaftliche Grundbegriffe und Grundprobleme, Bern 1944.
- Bersu, Philipp Kulturen und Religionen, Berlin, ohne Jahr.
- Blanke, Wilhelm Über die Theorie und die Berechnung von Kaufkraftparitäten, Bremen 1952.
- Böhler, Eugen Nationalökonomie, 3. Aufl., Zürich 1957.
- Bock, J., und Specht, K.G. Verbraucherpolitik, Köln und Opladen 1958.
- Bosch, Werner Marktwirtschaft - Befehlswirtschaft. Ein Vergleich der Wirtschaftsordnungen in West- und Mitteldeutschland, Heidelberg 1960.
- Brentano, Lujo Das Verhältnis von Arbeitslohn und Arbeitszeit zur Arbeitsleistung, Leipzig 1893.
- Bureau international du Travail Les Com-paraisons internationales des Salaires réels, Genf 1956.
- Carell, Erich Allgemeine Volkswirtschaftslehre, 8. Aufl., Heidelberg 1958.
- Cassel, Gustav Theoretische Sozialökonomie, 4. Aufl., Leipzig 1927.
- Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl Die Arbeitereinkommen in den Industrien der Gemeinschaft, ohne Jahr.
- Edgeworth, Francis Ysidro Mathematical Psychics, London 1932.
- Engel, Ernst Lebenskosten belgischer Arbeiterfamilien früher und jetzt, Dresden 1895.
- Erselbe Die Produktions- und Consumtionsverhältnisse im Königreich Sachsen. Unveränderter Abdruck aus der Zeitschrift des Stat. Bureaus des Kgl. Sächs. Ministeriums des Innern, Nr. 8 und 9, Sonntag, den 22. Nov. 1857, Dresden 1895.

- Engels, Friedrich
Die Lage der arbeitenden Klasse in England, 2. Aufl., Stuttgart 1892.
- Erdmann, Eduard
Grundriss der Geschichte der Philosophie, Berlin, Zürich 1930.
- Eucken, Walter
Die Grundlagen der Nationalökonomie, 5. Aufl., Godesberg 1947
- Forstmann, Albrecht
Geld und Kredit, Göttingen, 1952.
- Fourestié, J.
Die grosse Hoffnung des 20. Jahrhunderts, Köln 1954.
- Galbraith, John Kenneth
Gesellschaft im Überfluss, München, Zürich 1959.
- Gilbert, Milton und Kravis, Irving B.
An international Comparison of National Products and the Purchasing Power of Currencies, Paris 1954.
- Goldack, Günther und Vershofen, Wilhelm
Die Entwicklung der Kaufkraft der Deutschen Mark, Wiesbaden 1952.
- Goldschmidt, Rolf,
Der internationale Vergleich realer Werte von Arbeitsverdiensten, Bonner Dissertation 1955.
- Gollnick, Heinz
Ausgaben und Verbrauch in Abhängigkeit von Einkommen und Haushaltstruktur, Vergleich von Querschnittsanalysen 1927/28 und 1950/51, Hannover 1959.
- Gossen, Hermann Heinrich
Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der darausfließenden Regeln für menschliches Handeln, Berlin 1854.
- Haller, Kroebel, Seischab (Herausgeber)
Die 40-Stunden-Woche, Darmstadt 1955.
- Hartmann, Bernhard
Die Kaufkraftparität von US-Dollar und DM-West mit besonderer Berücksichtigung des Bundesentschädigungsrechts, Wiesbaden 1959.
- Hausherr, Hans
Wirtschaftsgeschichte der Neuzeit, Köln/Graz 1960.
- Hermann, Friedrich Wilhelm Benedikt v.,
Staatswissenschaftliche Untersuchungen, München 1832.
- Jacobs, Alfred
Internationaler Vergleich der Kaufkraft, Bremen 1955.
- Derselbe
Der internationale Vergleich der Lebenshaltungskosten, Berlin 1957.
- Jevons, W. Stanley
Die Theorie der politischen Ökonomie, Jena 1924.
- Katona, George
Das Verhalten der Verbraucher und Unternehmer, Tübingen 1960.
- Keynes John Maynard
Vom Gelde, Berlin 1955 (1930).
- Krelle, Wilhelm
Theorie der wirtschaftlichen Verhaltensweisen, Meisenheim-Wien 1953.

- Krohn, Hans Broder Der Einfluss der Preise auf die Zusammensetzung des Nahrungs- mittelverbrauchs, untersucht am Beispiel Westdeutschland-Frank- reich, Braunschweig 1953.
- Lütge, Friedrich Einführung in die Lehre vom Geld, München 1948.
- Derselbe Deutsche Sozial- und Wirtschafts- geschichte, 2. Aufl., 1960.
- Marshall, Alfred Principles of Economics, 8. Aufl., London 1925.
- Michanek, Ernst und Ohlson, Ingvar Verkürzung der Arbeitszeit, Göt- tingen 1958.
- Most, Otto Allgemeine Statistik, 3. Aufl., 1953.
- Müller, J. Heinz Internationale Lohngefälle, Teil II, Bonn 1956.
- Pareto, Vilfredo Manuel d'économie politique, 2. Aufl., Paris 1927.
- Pigou, Arthur Cecil The Economics of Welfare, 3. Aufl., London 1929.
- Rationalisierungskuratorium der Deutschen Wirtschaft, Ausschuss für Typenbeschrän- kung (Herausgeber) Wirtschaftliche Programmgestal- tung, Empfehlungen für die Praxis, Bielefeld 1961.
- Rüstow, Alexander Ortsbestimmung der Gegenwart, 1. Band, Ursprung der Herrschaft, Erlenbach-Zürich 1950.
- Samuelson, Paul A. Foundations of Economic Analysis, Cambridge 1948.
- Derselbe Volkswirtschaftslehre, Köln 1952.
- Schneider, Erich Einführung in die Wirtschafts- theorie, II. Teil, 3. Aufl., Tübingen 1955.
- Schmoller, Gustav Grundriss der Allgemeinen Volks- wirtschaftslehre, Leipzig 1901.
- Stackelberg, H. v. Grundlagen der Theoretischen Volkswirtschaftslehre, Bern 1948.
- Stavenhagen, Gerhard Geschichte der Wirtschaftstheorie Göttingen 1957.
- Störig, H. J. Kleine Weltgeschichte der Philo- sophie, Stuttgart 1950.

- Tyszka, Carl v.** Lohn und Lebenskosten in West-europa im 19. Jahrhundert, München und Leipzig 1914.
- United Nations**
(Herausgeber) Report on international Definition and Measurement of Standards and Levels of Living, New York 1954.
- United States Department of Labour, Bureau of Labour Statistics** A Method of Measuring Comparable Living Cost in Communities with Differing Characteristics, Washington 1953.
- Veblen, Thorstein** Theorie der feinen Leute, Köln 1958
- Vershofen, Wilhelm** Die Marktentnahme als Kernstück der Wirtschaftsforschung, Berlin-Köln 1959.
- Waltes, Leon** Mathematische Theorie der Preisbestimmung wirtschaftlicher Güter, Vier Denkschriften, Stuttgart 1981.
- Weber, Adolf** Geld, Banken, Börsen, 5. Aufl., München 1955.
- Weber, Max** Wirtschaftsgeschichte, herausgeg. von Hellmuth, S., und Palyi, M., 3. Aufl., Berlin 1958.
- Wieser, Friedrich v.** Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft, 2. Aufl., Tübingen 1924.

II. Beiträge in Handwörterbüchern, Sammelwerken und Zeitschriften:

- Achner, Leonhard Indexform und Indexzweck, in: Allgemeines Statistisches Archiv, Band 16, Jena 1927, S. 238 ff.
- Derselbe Zur Reform des Preisindex für die Lebenshaltung, in: Allgemeines Statistisches Archiv, Band 35, München 1951, S. 239 ff.
- Bennet, M.K. International Disparition in Consumption Levels, in: American Economic Review, Vol. XLI, No. 4, Los Angeles Sept. 1951, S. 632 ff.
- Britzelmayr, Wilhelm Zur Problematik der internationalen Reallohnvergleiche, Unzulänglichkeiten und Reformmöglichkeiten der Reallohnvergleiche des Internationalen Arbeitsamtes, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 34, Jena 1931, S. 593 ff.
- Bundesministerium für Wirtschaft (Herausgeber) Leistung in Zahlen, 7. Aufl., Bonn 1961.
- Coppola d'Anna, Francesco Die Normelwechselkurse und die Theorie der Kaufkraftparität, in: Weltwirtschaftliches Archiv, 56. Bd., Jena 1942, S. 77 ff.
- Donner, Wolf Musse, Lohn und Arbeitszeit, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 25. Jg., Wiesbaden 1955, Nr. 7/8, S. 433 ff.
- Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl (Herausgeber) Die Verbrauchergeldparitäten in den Ländern der Gemeinschaft 1954, Eine methodologische Studie, in: Statistische Informationen, Sondernummer, 4. Jg. Nr. 4, Luxemburg Juli/August 1957.
- Dieselbe Erster Realvergleich der Einkommen der Bergleute und Stahlarbeiter in der Gemeinschaft im Jahre 1953, in: Statistische Informationen, 2. Jg. Nr. 5, Luxemburg Aug./Sept. 1955, S. 40 ff.
- Dieselbe Löhne und Sozialleistungen in den Industrien der Gemeinschaft, Jahr 1957, in: Stat. Informationen, 5. Jg., Nr. 7, Luxemburg Nov./Dez. 1958, S. 513 ff.

- Dieselbe Erhebung der Wirtschaftsrechnungen in Berg- und Stahlarbeiterfamilien der Gemeinschaft, in: Statistische Informationen, 3. Jg., Luxemburg, Mai/Juni 1956, S. 29 ff.
- Dieselbe Erhebung über die Wohnverhältnisse der Arbeiter in den Industrien der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl, in: Statistische Informationen, 6. Jg., Nr. 3, Luxemburg Mai/Juni 1959, S. 61 ff.
- Fürst, G. und Deneffe, P. Der neue Preisindex für die Lebenshaltung, in: Wirtschaft und Statistik, -Jg. N.F. Wiesbaden 1952, S. 441 ff.
- Fürst, G. Mehr Vorsicht bei der Beurteilung behelfsmässiger Berechnungen, in: Allgemeines Statistisches Archiv, Bd. 33, München 1950, S. 480 ff.
- Gleitze, Bruno Methodik des internationalen Kaufkraftvergleichs, in: Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsfor-schung, Berlin 1953, 2. Heft, S. 159 ff.
- Derselbe Methodik des regionalen Lebenshaltungskostenvergleichs, in: Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsfor-schung, Berlin 1951, 1. Heft, S. 59 ff.
- Horstmann, Kurt und Guckes, Siegfried Der Preisindex für die Lebenshaltung einer mittleren Verbrauchergruppe auf Basis 1958, in: Wirtschaft und Statistik, Wies-baden 1961, 13. Jg. N.F., S. 111 ff.
- Koller, Siegfried Zur Problematik des statistischen Messens, in: Allgemeines Stat. Archiv, 40. Bd., München 1956, S. 316 ff.
- Kolms, Heinz Konsum, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, 6. Bd., Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1959, S. 143.
- Laspeyres, G. Die Berechnung einer mittleren Waarenpreissteigerung, in: Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 16, Jena 1871, S. 296 ff.
- Loesch, Armin v. Hohe Sparquote - ein Angstsymptom? in: Der Volkswirt, 14. Jg., Heft 45, Frankfurt/Main 1960, S. 2463 f.

International Labour
Organisation

149
Comparisons of the Levels of
Real Wages in certain Capital
in: International Labour Review,
Vol.X, Genf, Okt.1924, S.63o ff.

Dieselbe

Comparisons of Real Wages in
Various Countries, in: International
Labour Review, Vol.XXI, Genf, April
193o, S.557 ff.

Mackenroth, Gerhard

Bevölkerung un Wirtschaft, in:
Jahrbuch für Sozialwissenschaft,
1.Bd., Göttingen 195o, S.75 ff.

Morgenstern, Oskar

Die Theorie der Spiele und des
wirtschaftlichen Verhaltens, in:
Jahrbuch für Sozialwissenschaft,
1.Bd., Göttingen 195o, S.117.

Nicolas, Marcel

Kaufkraftvergleich Westdeutsch-
land-Frankreich, in: Vierteljah-
reshefte zur Wirtschaftsforschung,
Berlin 1953, Heft 2, S.177 ff.

Neundörfer, Ludwig

Die neue Wirklichkeit, in: Wohl-
stand, Verlockung und Verpflich-
tung, Beilage zu Heft 3o des "Volksw-
wirt", Frankfurt 1961, S.7ff.

Paasche, H.

Über die Preisentwicklung der
letzten Jahre nach den Hamburger
Börsennotierungen, in: Jahrbuch
für Nationalökonomie und Sta-
tistik, Bd.23, Jena 1874, S.296 ff.

Rittig, Gisbert

Die Indeterminiertheit des Preis-
systems, in: Jahrbuch für
Sozialwissenschaft, Bd.1, Göt-
tingen 195o, S.227 ff.

Rugo, Heinz

Der unsichtbare Lohn, in: Der
Volkswirt, 14. Jg., Nr.46, Frank-
furt/Main 196o, S.25o7 ff.

Scherhorn, Gerhard

Verhaltensforschung und Konsum-
theorie, in: Schmollers Jahrbuch,
8o. Jg., Heft 1, Berlin 196o, S.4 ff.

Schmölders, Günther

Ökonomische Verhaltensforschung,
in: Ordo, Bd.5, Düsseldorf und
München 1953, S.2o5 ff.

Derselbe

Ökonomische Verhaltensforschung,
in: Sitzungsberichte der Arbeits-
gemeinschaft für Forschung des
Landes Nordrhein-Westfalen, Heft
71, Köln und Opladen 1957.

Statistisches Amt der
Europäischen Gemeinschaften

Die Wirtschaftsrechnungen der
Arbeiterfamilien der Europäischen
Gemeinschaft für Kohle und Stahl
1956/57, in: Statistische Infor-
mationen, Serie Sozialstatistik,
Nr.1, -Luxemburg 196o.

- Statistisches Jahrbuch für
Deutsche Reich, 44. Jg.,
herausgegeben vom Stat.
Reichsamt, Berlin 1924/25
- Statistisches Jahrbuch für
Bundesrepublik Deutschland,
Herausgeg. vom Statistischen
Bundesamt, Wiesbaden 1961
- Tiburtius, Joachim
- United States Department
of Labour, Bureau of Labour
Statistics
- Weber, Adolf
- Zahn, Friedrich
- Ohne Verfasser
- Ohne Verfasser
- Kurzarbeit in den Arbeiterver-
bänden, S. 287 und tarifkräftige
durchschnittliche Wochenarbeits-
zeit verschiedener Arbeitergrup-
pen, S. 284.
Am Erwerbsleben beteiligte Per-
sonen nach Wirtschaftsbereichen
und Stellung im Beruf, Ergebnisse
einer Schätzung, S. 142.
- Der Begriff des Bedürfnisses, in:
Jahrbuch für Nationalökonomie
und Statistik, 48. Band,
Jena 1914, S. 271 ff.
- Monatsberichte, in: Monthly La-
bour Review, Vol. 69, No. 5,
Washington Nov. 1949, S. 487 f.
und ebenda, Vol. 72, No. 2, Febr.
Washington, Febr. 1951, S. 143 f.
- Drei Phasen der industriellen
Revolution, in: Sitzungsberichte
der Bayer. Akademie der Wissen-
schaften, München, Jg. 1957, Heft 10,
S. 12.
- Weltloohniveau, eine Antwort der
internationalen Statistik, in:
Allgemeines Statistisches Archiv,
21. Bd., Jena 1931, S. 1 ff.
- Ernährungskaufkraft in 19 Län-
dern, in: Der Arbeitgeber, Heft 10,
Düsseldorf Mai 1951, S. 26 f.
- Ingenieurgehälter in USA und
Deutschland, in: Handelsblatt, Düs-
seldorf 1958, Nr. 83, S. 7.

L e b e n s l a u f

Am 3. März 1925 bin ich als Sohn des Landwirts Oswald Etzold und seiner Ehefrau Margarethe, geb. Kluge, in Rositz, Kreis Altenburg, Thüringen geboren worden. Ich besuchte von 1931 bis 1936 die Volksschule in Rositz und von 1936 bis 1943 die Oberschule in Altenburg. 1943 wurde ich mit dem Reifevermerk zum Reichsarbeitsdienst und später zur Wehrmacht eingezogen. Gegen Ende des Krieges geriet ich in amerikanische Gefangenschaft. Im März 1946 bestand ich die Reifeprüfung an der Oberschule Altenburg. Von 1946 bis 1950 studierte ich Philologie (Neue Sprachen) an der Universität Leipzig. Von 1950 bis 1953 widmete ich mich der Bewirtschaftung des elterlichen Hofes. Nach der Enteignung des Gutes studierte ich von 1954 bis 1957 an der Universität Mainz Volkswirtschaft. Im Jahre 1957 bestand ich die Diplom-Volkswirte-Prüfung. Seitdem bin ich als Referent bei der Industrie- und Handelskammer Giessen beschäftigt. Die mündliche Doktorprüfung bestand ich am 1. Juni 1962.

Schreibdruck:
Chemoprint oHG.
Gießen